



ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Proyecto Previo a la Obtención del Título de Licenciado en Administración de Empresas.

AUTORES:

Nataly Michelle Birnberg Herrera
María José Bonilla Cadena
Verónica Elizabeth Cisneros Pullaguari
Rocío Isabel Endara Pallasco
Myriam Patricia Sandovalin Morales

TUTOR:

Msc. Sandra Elizabeth López Vásquez

Plan de Negocios para la creación de una App para Educación
Financiera FinHabits, para el Año 2026.

CERTIFICACIÓN DE AUTORÍA

Nosotros, Nataly Michelle Birngberg Herrera, María José Bonilla Cadena, Verónica Elizabeth Cisneros Pullaguari, Rocío Isabel Endara Pallasco y Myriam Patricia Sandovalin Morales declaramos bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de nuestra autoría; que no ha sido presentado anteriormente para ningún grado o calificación profesional y que se ha consultado la bibliografía detallada.

Cedemos nuestros derechos de propiedad intelectual a la Universidad Internacional del Ecuador, para que sea publicado y divulgado en internet, según lo establecido en la Ley de Propiedad Intelectual, Reglamento y Leyes.



Nataly Michelle Birngberg Herrera
1752404747



María José Bonilla Cadena
1720607108



Verónica Elizabeth Cisneros Pullaguari
1717196982



Rocío Isabel Endara Pallasco
1718075961



Myriam Patricia Sandovalin Morales
1715214696

APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo Sandra Elizabeth López Vásquez, certifico que conozco a Nataly Michelle Birngberg Herrera, María José Bonilla Cadena, Verónica Elizabeth Cisneros Pullaguari, Rocío Isabel Endara Pallasco y Myriam Patricia Sandovalin Morales, autores del presente trabajo siendo las responsables exclusivas tanto de su originalidad y autenticidad, como de su contenido.

.....

Sandra Elizabeth López Vásquez

Resumen Ejecutivo

El proyecto desarrolla un plan de negocios para la creación de FinHabits, una plataforma digital orientada a mejorar la salud financiera de jóvenes y adultos económicamente activos en la ciudad de Quito, Ecuador. La propuesta surge como respuesta al deterioro progresivo de la situación financiera de la población, caracterizado por bajos niveles de ahorro, alto endeudamiento de consumo y una limitada educación financiera formal, factores que incrementan la vulnerabilidad económica y afectan el bienestar personal y familiar.

FinHabits se concibe como una solución Fintech integral que combina diagnóstico financiero personalizado, educación financiera práctica y acompañamiento continuo, adaptado al contexto económico, cultural y normativo ecuatoriano. A diferencia de las aplicaciones financieras tradicionales, que se enfocan principalmente en el registro de gastos o visualización de movimientos, la propuesta de valor de FinHabits radica en el análisis de hábitos financieros, la generación de planes de acción personalizados y el apoyo humano, con el objetivo de promover cambios sostenibles en el comportamiento financiero de los usuarios.

La investigación de mercado se desarrolló mediante un enfoque mixto, que incluyó encuestas a 196 personas del segmento objetivo y entrevistas en profundidad para validar el prototipo de la aplicación. Los resultados evidencian una baja utilización de herramientas digitales para la gestión financiera, pero una alta disposición a descargar una aplicación que ofrezca claridad, seguridad de la información y acompañamiento especializado. Asimismo, se identificó interés en pagar una suscripción mensual accesible por servicios de mayor valor agregado.

El modelo de negocio de FinHabits se basa en un esquema freemium, con un plan gratuito que permite el acceso al diagnóstico inicial y funcionalidades básicas, y planes de suscripción Básico y Premium que incorporan asesoría personalizada, seguimiento de metas, análisis avanzado de hábitos y contenidos educativos especializados. La distribución del servicio se realiza a través de canales digitales directos y alianzas institucionales con empresas y universidades.

Desde el punto de vista financiero, el proyecto requiere una inversión destinada principalmente al desarrollo tecnológico y al posicionamiento de la plataforma. El análisis financiero proyectado evidencia pérdidas operativas durante los primeros años, propias de la etapa de lanzamiento y crecimiento; sin embargo, el punto de equilibrio se alcanza con el

incremento de usuarios de pago. Los indicadores financieros de evaluación (VAN positivo y TIR superior al WACC) confirman la viabilidad económica del proyecto en el mediano plazo.

En conclusión, FinHabits se presenta como una alternativa innovadora y pertinente para fortalecer la educación y la salud financiera en el Ecuador, con un modelo escalable y sostenible que combina tecnología, educación y acompañamiento humano, contribuyendo tanto al bienestar individual como al desarrollo económico del entorno.

Palabras clave: Fintech, salud financiera, educación financiera, sobreendeudamiento, aplicación móvil, modelo freemium.

Abstract

The project develops a business plan for the creation of FinHabits, a digital platform aimed at improving the financial health of economically active young adults and adults in the city of Quito, Ecuador. The proposal arises in response to the progressive deterioration of the population's financial situation, characterized by low levels of savings, high consumer debt, and limited formal financial education, factors that increase economic vulnerability and negatively affect personal and family well-being.

FinHabits is conceived as an integrated Fintech solution that combines personalized financial diagnostics, practical financial education, and continuous support, adapted to the Ecuadorian economic, cultural, and regulatory context. Unlike traditional financial applications, which primarily focus on expense tracking or transaction visualization, FinHabits' value proposition lies in the analysis of financial habits, the development of personalized action plans, and the provision of human support, with the objective of promoting sustainable changes in users' financial behavior.

The market research was conducted using a mixed-methods approach, including surveys administered to 196 individuals within the target segment and in-depth interviews to validate the application prototype. The results reveal low usage of digital tools for financial management, alongside a high willingness to download an application that offers clarity, data security, and specialized support. Additionally, interest was identified in paying an affordable monthly subscription for higher value-added services.

The FinHabits business model is based on a freemium model, offering a free plan that provides access to the initial financial diagnosis and basic functionalities, as well as Basic and Premium subscription plans that include personalized financial advice, goal tracking, advanced habit analysis, and specialized educational content. The service is distributed through direct digital channels and institutional partnerships with companies and universities.

From a financial perspective, the project requires an investment primarily allocated to technological development and platform positioning. The projected financial analysis indicates operating losses during the initial years, inherent to the launch and growth phase; however, the break-even point is achieved as the number of paying users increases. Financial evaluation indicators (a positive NPV and IRR exceeding the WACC) confirm the project's economic viability in the medium term.

In conclusion, FinHabits represents an innovative and relevant alternative for strengthening financial education and financial health in Ecuador, supported by a scalable and

sustainable model that integrates technology, education, and human support, thereby contributing to both individual well-being and broader economic development.

Keywords: Fintech, financial health, financial education, over-indebtedness, mobile application, freemium business model.

Dedicatoria

Dedicamos este proyecto a nuestras familias, quienes, con su apoyo incondicional, comprensión y motivación constante, han sido un pilar fundamental a lo largo de nuestra formación académica. Asimismo, a todas las personas que creyeron en nosotras, incluso en los momentos de mayor dificultad, y que nos impulsaron a perseverar y no rendirnos frente a los desafíos.

De manera especial, dedicamos este trabajo a quienes nos inspiraron a buscar soluciones innovadoras, éticas y responsables frente a las problemáticas sociales y económicas del país, recordándonos que el conocimiento adquiere verdadero valor cuando se pone al servicio de la sociedad.

Agradecimiento

Agradecemos a la Universidad Internacional del Ecuador por brindarnos una formación académica integral y por proporcionarnos los recursos necesarios para el desarrollo del presente proyecto. De manera especial, expresamos nuestro sincero agradecimiento a nuestra tutora, MSc. Sandra Elizabeth López Vásquez, por su guía, acompañamiento y valiosos aportes académicos a lo largo de todo el proceso de elaboración del plan de negocios.

Asimismo, agradecemos a los participantes de las encuestas y entrevistas realizadas, quienes, con su tiempo y valiosos aportes, permitieron validar la viabilidad del proyecto. Finalmente, extendemos nuestro agradecimiento a nuestros docentes y compañeros por compartir conocimientos, experiencias y motivación a lo largo de nuestra carrera universitaria.

Índice de Contenidos

| | |
|---|-----------|
| INTRODUCCIÓN | 13 |
| FASE DE EMPATÍA INCLUYENDO MARCO TEÓRICO | 16 |
| IDENTIFICACIÓN DE LA PROBLEMÁTICA..... | 22 |
| IDEA DE NEGOCIO..... | 24 |
| VALIDACIÓN DE VIABILIDAD - DESEABILIDAD | 33 |
| ESTUDIO TÉCNICO Y MODELO DE GESTIÓN ORGANIZACIONAL | 46 |
| PLAN DE MARKETING | 51 |
| EVALUACIÓN FINANCIERA..... | 54 |
| CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES..... | 63 |
| BIBLIOGRAFÍA | 65 |

Índice de Tablas

| | |
|--|----|
| Tabla 1 Buyer Persona..... | 21 |
| Tabla 2 Árbol de problemas..... | 23 |
| Tabla 3 Business Canvas | 26 |
| Tabla 4 Instrumento de recolección de información..... | 34 |
| Tabla 5 Presentación de resultados | 36 |
| Tabla 6 Codificación entrevistas para validar el prototipo 2.0 | 37 |
| Tabla 7 Matriz de sistematización de información, entrevistas..... | 37 |
| Tabla 8 Detalle mapa de procesos | 46 |
| Tabla 9 Plan de marketing | 52 |
| Tabla 10 Inversión inicial | 54 |
| Tabla 11 Financiamiento..... | 55 |
| Tabla 12 Tabla de amortización..... | 55 |
| Tabla 13 Estado de Costos..... | 56 |
| Tabla 14 Estado de Pérdidas y Ganancias | 57 |
| Tabla 15 Estado Flujo de Caja..... | 57 |
| Tabla 16 Presupuesto Anual de Ventas | 58 |
| Tabla 17 Punto de Equilibrio | 58 |
| Tabla 18 WACC | 59 |
| Tabla 19 VAN, TIR y periodo de recuperación..... | 60 |
| Tabla 20 Escenario pesimista..... | 60 |
| Tabla 21 Escenario optimista..... | 61 |
| Tabla 22 Escenario moderado..... | 61 |

Índice de Figuras

| | |
|--|----|
| Figura 1 Mapa de empatía..... | 19 |
| Figura 2 Opción 1 de prototipo 1.0..... | 27 |
| Figura 3 Prototipo 2.0 | 41 |
| Figura 4 Captura de pantalla video promocional | 45 |
| Figura 5 Mapa de proceso..... | 46 |
| Figura 6 Organigrama..... | 48 |
| Figura 7 Diseño post para Instagram | 53 |

Introducción

La presente propuesta de negocio surge como respuesta al deterioro progresivo de la salud financiera de la población ecuatoriana, evidenciado en bajos niveles de ahorro, altas tasas de endeudamiento y un acceso limitado a educación financiera formal. Según el Flash Económico y Financiero de la Junta de Política y Regulación Financiera (JPRF), para agosto de 2025 la cartera vencida del sistema financiero nacional alcanzó el 8,78% en el segmento de créditos por vencer, evidenciando un riesgo latente en la estructura crediticia (Junta de Política y Regulación Financiera, 2025).

En los últimos cinco años, más de 1,26 millones de ecuatorianos han sido reexcluidos del sistema financiero por incumplimientos de pago, lo que representa cerca del 30 % de la población económicamente activa (Primicias, 2025). Esa exclusión se relaciona con sobreendeudamiento, bajos niveles de alfabetización financiera y condiciones laborales precarias, factores que dificultan la organización económica cotidiana y la planificación de metas personales y familiares. Como consecuencia, los hogares experimentan una mayor vulnerabilidad patrimonial, una limitada capacidad de respuesta ante imprevistos y efectos negativos en su bienestar emocional.

En este contexto se propone FinHabits, una plataforma digital orientada al diagnóstico financiero, la asesoría personalizada y la educación económica contextualizada. A diferencia de otras aplicaciones o webs financieras disponibles en el mercado ecuatoriano, que se enfocan principalmente en registrar gastos o visualizar movimientos bancarios, el aporte innovador de FinHabits radica en integrar en un solo ecosistema el análisis de hábitos financieros, un plan de acción personalizado y acompañamiento humano continuo, adaptado a la realidad económica, cultural y normativa del país. Además, incorpora rutas educativas breves y prácticas que permiten comprender el origen del comportamiento financiero y

aprender a modificarlo, lo cual no está presente en las apps transaccionales ni en las plataformas internacionales que no consideran el contexto local.

El público objetivo está compuesto por jóvenes y adultos económicamente activos que acumulan múltiples obligaciones crediticias entre bancos, tarjetas y comercios, dificultando el pago oportuno y la organización de sus finanzas. FinHabits busca que estos usuarios desarrollen hábitos más saludables, reduzcan su endeudamiento y fortalezcan su capacidad de ahorro, inversión y diversificación de ingresos.

La propuesta de valor se sustenta en la combinación de asesoría humana, recursos digitales diseñados para la realidad ecuatoriana, y una estrategia educativa basada en la experiencia práctica diaria. Esta integración permite ofrecer una solución cercana, comprensible y culturalmente alineada con el usuario local, lo que la diferencia de las entidades bancarias tradicionales y de aplicaciones internacionales que no incluyen acompañamiento especializado.

En su fase inicial, el proyecto tiene como meta captar 5 000 usuarios durante el primer año, alcanzar el equilibrio financiero en el segundo y posicionarse como un referente nacional en educación financiera digital. A mediano y largo plazo, FinHabits busca contribuir a una sociedad más consciente y responsable con sus finanzas mediante un modelo escalable y replicable.

Objetivo General

Elaborar un plan de negocios para la creación de la plataforma digital FinHabits, con el fin de definir la viabilidad técnica, económica y financiera del emprendimiento y justificar su pertinencia como solución al sobreendeudamiento y baja educación financiera en el país.

Objetivos Específicos

Analizar el contexto socioeconómico y financiero del Ecuador durante 2025-2026 para identificar las necesidades, limitaciones y patrones de comportamiento financiero de la población objetivo, con el propósito de fundamentar la pertinencia del proyecto.

Evaluar la viabilidad técnica, operativa y tecnológica requerida para el desarrollo de la plataforma FinHabits, con el fin de determinar los recursos, capacidades y procesos necesarios para su ejecución dentro del mercado ecuatoriano.

Determinar la viabilidad económica y financiera del proyecto FinHabits mediante la proyección de costos, ingresos y análisis de sostenibilidad, con el propósito de establecer si la propuesta es rentable y sostenible en el tiempo.

Fase de Empatía incluyendo Marco Teórico

Marco Teórico (Hallazgos de la Investigación Documental)

La gestión financiera constituye un componente fundamental del bienestar económico de los individuos y los hogares, al influir directamente en la capacidad de ahorro, consumo responsable, manejo del endeudamiento y planificación de largo plazo. Autores clásicos de las finanzas personales sostienen que una adecuada administración del dinero se basa en la comprensión de los ingresos, el control sistemático de los gastos, la creación de hábitos de ahorro y la toma consciente de decisiones financieras (Gitman, 2018) (Kapoor, 2019). Sin embargo, en contextos donde la educación financiera es limitada, estas prácticas suelen desarrollarse de manera empírica, generando vulnerabilidad económica.

En el caso ecuatoriano, la gestión financiera personal presenta desafíos estructurales que justifican el desarrollo de soluciones tecnológicas orientadas al fortalecimiento de la educación financiera y la gestión económica individual. De acuerdo con el Banco Central del Ecuador, más del 60% de los adultos no registra sus gastos y el ahorro promedio nacional se mantiene por debajo del 10 % del ingreso mensual (Banco Central del Ecuador, 2024). Estas cifras evidencian una brecha significativa entre los principios teóricos de la administración financiera personal y las prácticas reales de la población. Adicionalmente, la Superintendencia de Bancos reporta un aumento sostenido del endeudamiento de consumo y de los niveles de morosidad, especialmente entre jóvenes adultos y trabajadores informales (Superintendencia de Bancos, 2025). Según Lusardi y Mitchel, la falta de educación financiera está directamente relacionada con las decisiones inadecuadas de endeudamiento, uso excesivo de crédito de alto costo y escasa preparación ante contingencias económicas (Lusardi, 2014). Esta problemática afecta de forma más intensa a los segmentos de ingresos medios y bajos, que suelen carecer de asesoría profesional, herramientas de planificación y estabilidad en sus flujos de liquidez.

La literatura sobre comportamiento financiero resalta que los hábitos financieros no dependen únicamente del ingreso, sino también de factores cognitivos, conductuales y contextuales (Thaler, 2016). En este sentido, la ausencia de herramientas adaptadas al entorno local limita la capacidad de los individuos para analizar su situación económica, comprender las consecuencias de sus decisiones y construir hábitos financieros sostenibles en el tiempo.

En este contexto, el plan de negocios propone FinHabits, una aplicación móvil orientada a mejorar la salud financiera mediante diagnóstico personalizado, educación económica simplificada y acompañamiento continuo. Su finalidad es resolver problemas relacionados con el sobreendeudamiento, la baja capacidad de ahorro y la falta de planificación. La propuesta de valor se centra en ofrecer una herramienta integral que combina análisis de hábitos, recomendaciones inteligentes y contenido pedagógico adaptado a la realidad ecuatoriana, diferenciándose de las aplicaciones bancarias tradicionales que solo permiten monitorear cuentas o gastos. El proyecto está dirigido a jóvenes y adultos de 22 a 45 años con acceso a teléfonos inteligentes y disposición a mejorar su estabilidad económica personal.

El mercado ecuatoriano presenta condiciones favorables para la adopción de soluciones Fintech. Según Data Reportal (Datareportal, 2025), el país registra más de 18 millones de conexiones móviles y una penetración de Internet superior al 83%, lo cual facilita la expansión de aplicaciones orientadas a la autogestión financiera. Las tendencias de consumo muestran un incremento en el uso de billeteras digitales, plataformas educativas breves y herramientas de automatización del presupuesto. Sin embargo, alternativas como hojas de cálculo, aplicaciones bancarias o plataformas internacionales no ofrecen acompañamiento humano ni análisis contextualizado, lo que otorga a FinHabits ventajas competitivas tanto en enfoque local como en personalización.

En conjunto, el sustento teórico, la evidencia estadística y el análisis de mercado permiten afirmar que el desarrollo de FinHabits responde a una necesidad concreta del entorno ecuatoriano. Estos elementos fundamentan la pertinencia del emprendimiento y orientan la estructura del plan de negocios propuesto, alineándolo con principios sólidos de gestión financiera personal, educación económica y tecnología aplicada.

Mapa de Empatía

Figura 1 Mapa de empatía



Nota: Elaboración propia

Se evidencia que el usuario enfrenta una relación compleja y emocionalmente cargada con sus finanzas, caracterizada por frustración, desorganización y falta de conocimientos prácticos para administrar su dinero. Percibe un entorno económico inestable y saturado de productos financieros poco transparentes, mientras recibe mensajes contradictorios desde su entorno social y digital. Aunque expresa el deseo de mejorar su estabilidad económica, sus hábitos son inconsistentes y carece de una metodología que le permita sostener cambios a largo plazo. El análisis muestra además dolores significativos, como el sobreendeudamiento, la ansiedad y la sensación de estancamiento, frente a los cuales el usuario busca claridad, acompañamiento y herramientas simples que le permitan comprender su situación y visualizar progreso real. En conjunto, el mapa revela una necesidad latente y profunda de

soluciones digitales accesibles, contextualizadas y orientadas a transformar hábitos financieros de manera sostenible.

Buyer Persona: Características y necesidades del segmento

Tabla 1 Buyer Persona

| Elemento | Descripción |
|--|--|
| Nombre del Buyer Persona | Andrea Núñez, joven profesional con interés en mejorar su estabilidad financiera. |
| Perfil Demográfico | |
| Edad | 28 años. |
| Género | Mujer. |
| Estado civil | Soltera. |
| Nivel educativo | Estudios superiores. |
| Ingresos mensuales | USD 1.200. |
| Ocupación | Asistente de Investigación. |
| Redes sociales que utiliza | Instagram, Tik Tok, YouTube y Facebook, también usa banca móvil y apps de productividad. |
| Perfil Psicográfico | |
| Estilo de vida | Digital, activa, orientada al trabajo; busca estabilidad y crecimiento personal. |
| Valores | Responsabilidad, autonomía financiera, deseo de mejorar su bienestar económico. |
| Personalidad | Práctica, aspiracional, con dificultades de organización; siente frustración financiera recurrente. |
| Comportamiento de Consumo | |
| ¿Dónde compra? | Aplicaciones móviles, e-commerce, bancos digitales, tiendas físicas según necesidad. |
| ¿Qué lo motiva a comprar? | Conveniencia, simplicidad, guía práctica, confianza en la marca, soluciones rápidas y personalizadas. |
| Necesidades | |
| Necesidades principales | Mejorar control de gastos; desarrollar hábitos de ahorro; reducir deudas; entender conceptos financieros; planificar metas a mediano plazo. |
| ¿Cómo el producto/servicio satisface esas necesidades? | FinHabits ofrece diagnóstico personalizado, educación financiera simplificada, acompañamiento continuo, recomendaciones inteligentes, alertas y herramientas de seguimiento adaptadas al contexto ecuatoriano. |

Nota: Elaboración propia

Identificación de la Problemática

Problema del segmento

FinHabits busca resolver el creciente problema de salud financiera que afecta a jóvenes y adultos económicamente activos en Ecuador, quienes enfrentan sobreendeudamiento, baja educación financiera y dificultades para gestionar presupuestos personales y familiares. Muchos acumulan múltiples deudas y carecen de herramientas prácticas para tomar decisiones informadas, lo que limita su acceso al sistema financiero, reduce su estabilidad económica y aumenta su vulnerabilidad ante imprevistos. A esta problemática se suma la barrera de adopción tecnológica, pues, aunque la mayoría utiliza teléfonos inteligentes, persisten dudas sobre la seguridad de los datos, la utilidad real de las aplicaciones financieras y la capacidad de sostener su uso en el tiempo. FinHabits propone una solución accesible, pedagógica y adaptada a la realidad ecuatoriana que facilite la incorporación de hábitos financieros, la planificación económica y la toma de decisiones más conscientes.

Árbol de problemas

Tabla 2 Árbol de problemas

| Causas (¿Por qué ocurre?) | Problema Central | Consecuencias (¿Qué pasa por el problema?) |
|---|---|--|
| Ausencia de educación financiera práctica y accesible, tanto en instituciones educativas como en la vida cotidiana. | Deterioro progresivo de la salud financiera de la población ecuatoriana, evidenciado en bajos niveles de ahorro, altas tasas de endeudamiento y un acceso limitado a educación financiera formal. | Sobreendeudamiento recurrente y dificultad para cumplir obligaciones financieras. |
| Falta de herramientas personalizadas para gestionar ingresos, gastos y deudas, dificultando el control financiero diario. | | Baja capacidad de ahorro y ausencia de fondos de emergencia. |
| Barreras de adopción tecnológica, como desconfianza digital, complejidad percibida y falta de acompañamiento. | | Inestabilidad económica familiar y reducción del acceso al sistema financiero. |
| Desinformación de hábitos financieros poco saludables, influenciados por presiones económicas y consumo impulsivo. | | Limitado crecimiento económico personal, que perpetúa ciclos de inestabilidad y limita oportunidades a futuro. |

Nota: Elaboración propia

Idea de Negocio

FinHabits se concibe como una plataforma integral diseñada para que los usuarios comprendan y gestionen adecuadamente sus finanzas personales. A partir de un diagnóstico inicial, la aplicación identifica el estado financiero del usuario mediante un sistema de clasificación basado en reglas algorítmicas y en la recolección estructurada de información sobre ingresos, gastos, deudas y hábitos. Con base en estos datos, FinHabits genera un plan de acción personalizado y adaptable, construido mediante modelos de recomendación y principios de aprendizaje automático que ajustan las sugerencias según el comportamiento, avances y necesidades reales de cada persona. Este plan busca resolver problemas comunes como el sobreendeudamiento, la baja capacidad de ahorro, la desorganización del presupuesto y la ausencia de recursos para invertir.

Paralelamente, FinHabits incorpora un componente educativo que promueve el desarrollo de hábitos financieros saludables, facilitando la comprensión de conceptos bancarios, uso del crédito y planificación económica a través de rutas de aprendizaje dinámicas que se personalizan de acuerdo con el nivel de conocimiento del usuario. La ventaja competitiva del proyecto radica en integrar diagnóstico, educación, análisis conductual y acompañamiento humano dentro de un ecosistema accesible, intuitivo y contextualizado al mercado ecuatoriano, orientado al cambio de comportamiento a largo plazo.

El modelo de monetización se basa en un esquema freemium que ofrece acceso gratuito al diagnóstico inicial, contenido educativo básico y herramientas esenciales de registro, mientras que los planes Básico y Premium incluyen funciones avanzadas como asesoría personalizada, análisis predictivo del comportamiento financiero, alertas inteligentes, metas detalladas y seguimiento continuo. Este enfoque asegura accesibilidad para nuevos

usuarios y, al mismo tiempo, permite sostenibilidad financiera mediante suscripciones mensuales y servicios de valor agregado.

Business Canva

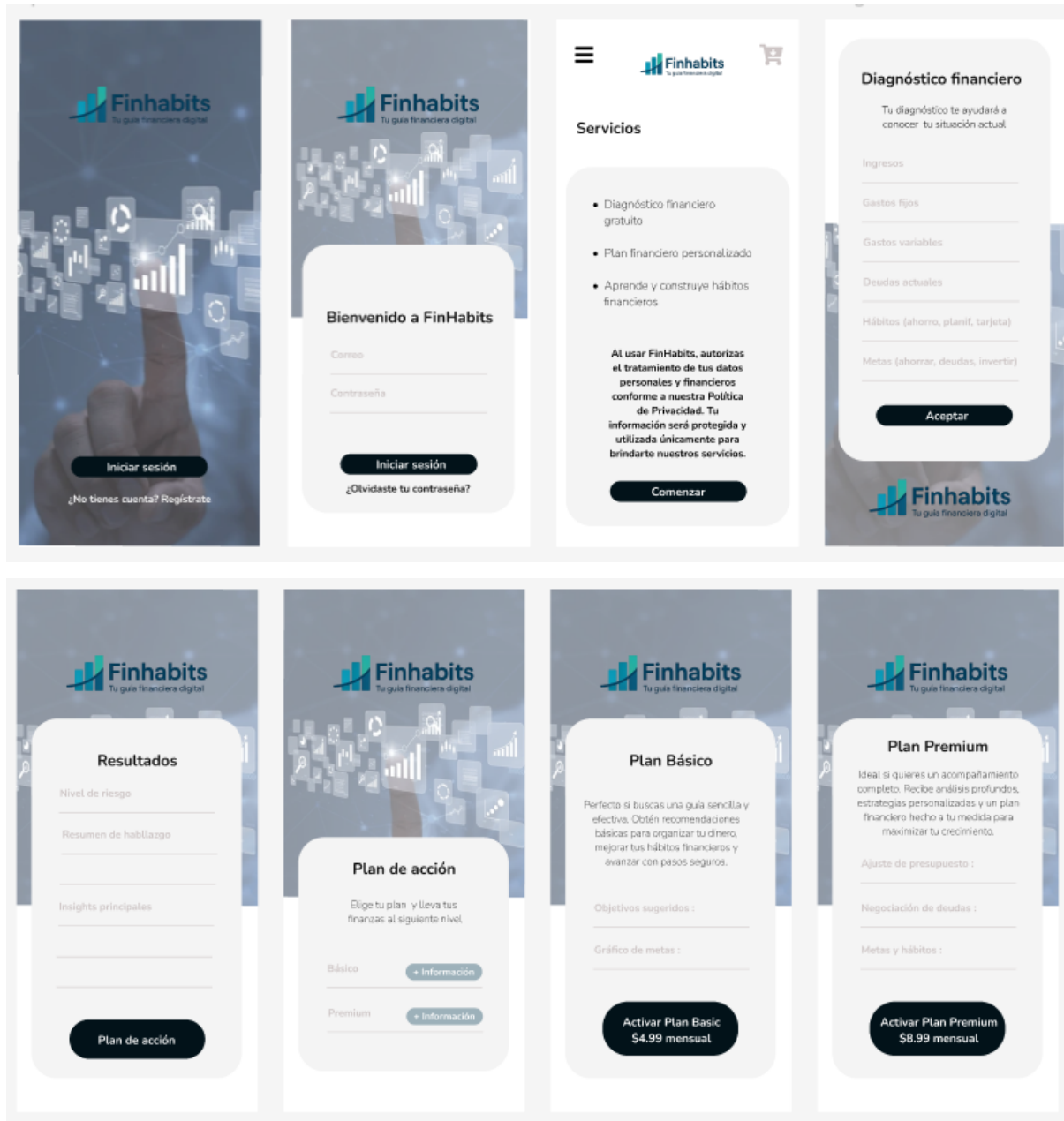
Tabla 3 Business Canvas

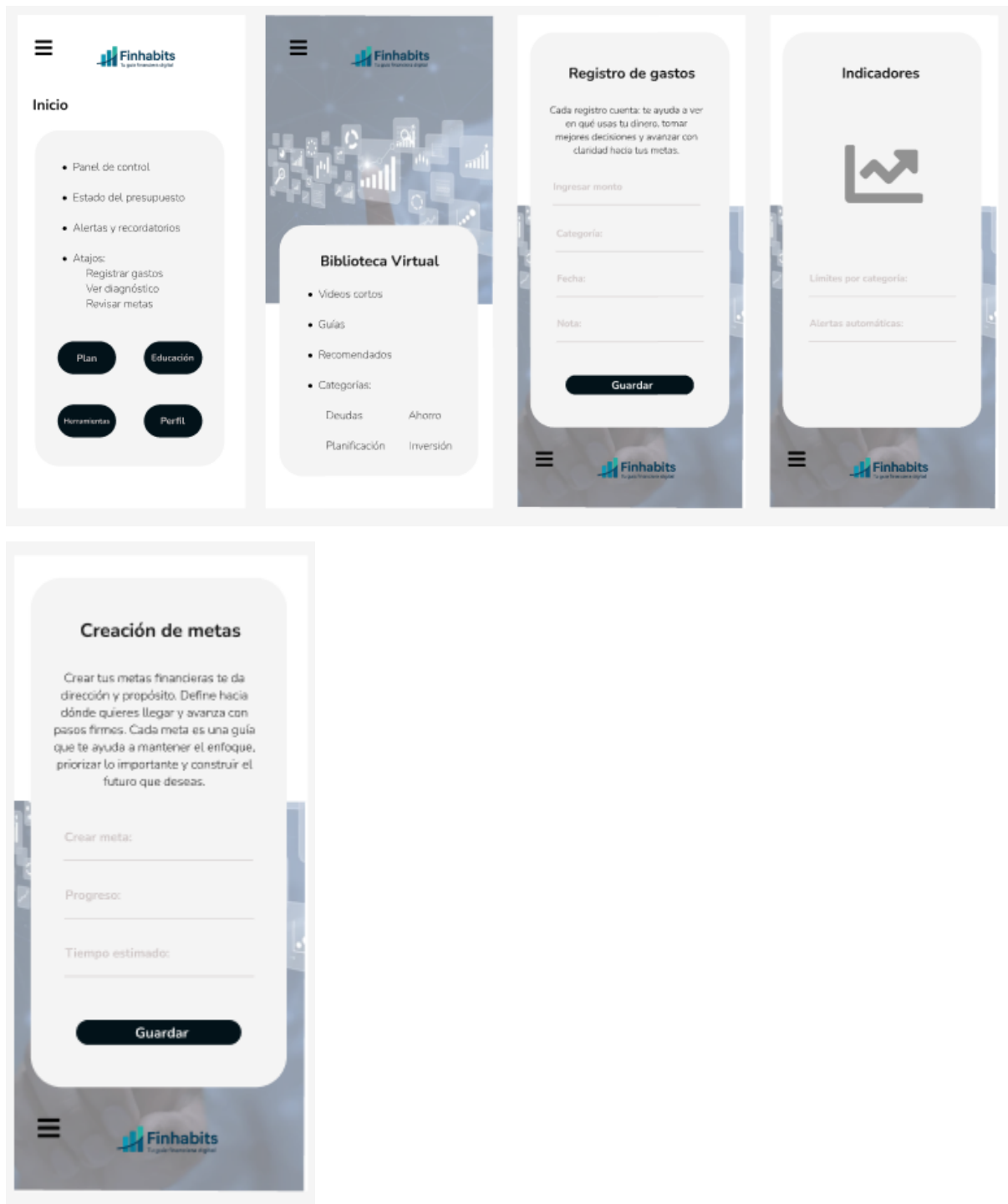
| Socios clave | Actividades clave | Propuestas de valor | Relación con clientes | Segmentos de clientes |
|---|--|---|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> - Bancos y cooperativas que desean promover finanzas responsables. - Instituciones educativas. - Empresas tecnológicas. - Creadores de contenido especializado. - Entes reguladores en el área. - Firmas legales especializadas en Fintech y ciberseguridad. | <ul style="list-style-type: none"> - Desarrollo y actualización del algoritmo de diagnóstico financiero. - Creación de contenido educativo. - Diseño y mantenimiento de la app móvil. - Análisis de datos para personalizar recomendaciones. - Marketing digital y alianzas estratégicas. | <ul style="list-style-type: none"> - Plataforma integral que combina diagnóstico financiero personalizado, educación financiera y acompañamiento continuo. - Ayuda a reducir el sobreendeudamiento, fomentar el ahorro y generar capacidad de inversión. - Promueve cambios reales en hábitos de consumo mediante soluciones prácticas y accesibles. | <ul style="list-style-type: none"> - Acompañamiento automatizado basado en datos del diagnóstico inicial. - Notificaciones y recordatorios personalizados. - Comunidad digital con entorno educativo. - Atención al cliente a través de reuniones virtuales, chatbot y soporte por correo. | <ul style="list-style-type: none"> - Personas jóvenes y adultas con ingresos estables pero baja educación financiera, con problemas de endeudamiento, baja capacidad de ahorro o dificultad para planificar sus finanzas, que buscan mejorar su manejo del dinero y desarrollar hábitos financieros saludables. |
| | Recursos clave | | Canales | |
| | <ul style="list-style-type: none"> - Equipo de desarrolladores y diseñadores UX/UI. - Expertos en finanzas. - Base tecnológica. - Licencias y alianzas. | | <ul style="list-style-type: none"> - Aplicación móvil. - Página web. - Redes sociales. - Alianzas con instituciones educativas. | |
| Estructura de costos | | Fuente de ingresos | | |
| <ul style="list-style-type: none"> - Desarrollo y mantenimiento de software. - Plan de marketing. - Servicios de nube, seguridad y almacenamiento. - Sueldos del equipo técnico y financiero. | | <ul style="list-style-type: none"> - Suscripción básica mensual. - Suscripción premium mensual. - Modelo freemium con herramientas básicas gratuitas. | | |

Nota: Elaboración propia

Prototipaje 1.0

Figura 2 Opción 1 de prototipo 1.0





Nota: Elaboración propia

El primer prototipo de FinHabits constituye una versión funcional inicial que integra los componentes esenciales de la arquitectura del producto, permitiendo visualizar el recorrido completo del usuario dentro de la aplicación. Incluye un flujo de onboarding simplificado, un módulo de diagnóstico financiero que recopila información sobre ingresos,

gastos, deudas y hábitos, y un panel de resultados que clasifica el nivel de riesgo del usuario. A partir de este diagnóstico, el prototipo muestra un plan de acción personalizado con metas iniciales, ajustes presupuestarios y recomendaciones prácticas. Además, incorpora una biblioteca básica de educación financiera y herramientas esenciales como el registro de gastos y visualizaciones del progreso. Todo el diseño se presenta con una navegación coherente, estructura modular y una interfaz estilo Android, respetando la identidad visual y la paleta de colores oficiales de FinHabits. Este prototipo permite validar la experiencia de usuario, el flujo lógico del sistema y la propuesta de valor antes del desarrollo del MVP.

Análisis del Macroentorno

El entorno político ecuatoriano presenta avances en regulación financiera digital, como la Resolución JPRM-2024-018-M del Banco Central, que fortalece la seguridad jurídica para las Fintech, aunque persisten riesgos derivados de la volatilidad política que pueden afectar inversiones y confianza (Lucero, 2024). En el ámbito económico, el país muestra señales moderadas de recuperación, con un crecimiento del PIB del 4,3 % en 2025, pero mantiene altos niveles de endeudamiento de hogares y baja capacidad de ahorro, lo que incrementa la necesidad de soluciones financieras digitales accesibles (Banco Central del Ecuador, 2025).

En el componente social, la población exhibe escasa educación financiera y uso ineficiente del crédito, elementos asociados a inestabilidad económica familiar (INEC, 2024). En lo tecnológico, Ecuador registra una penetración de Internet del 83,7 % y 18 millones de conexiones móviles, lo que facilita la adopción de plataformas digitales como FinHabits, aunque exige robustas medidas de ciberseguridad (Datareportal, 2025).

Desde la dimensión ambiental, la presión social y regulatoria exige que Fintechs apoyen proyectos sostenibles e incorporen criterios de responsabilidad ambiental en sus operaciones. Finalmente, en el marco legal la regulación es dinámica: los marcos legales buscan equilibrio entre innovación, control de lavado de activos y protección del consumidor, promoviendo transparencia y seguridad en los servicios.

El entorno actual brinda a FinHabits el reto y la oportunidad de consolidarse como agente innovador, seguro y sostenible para la planificación financiera ecuatoriana.

Análisis del Microentorno

El análisis del microentorno para FinHabits evidencia un sector Fintech dinámico y en expansión en Ecuador, caracterizado por la creciente oferta de soluciones digitales orientadas al manejo de pagos, billeteras electrónicas y control básico de gastos. La amenaza de nuevos competidores es moderada, ya que la digitalización facilita el ingreso de nuevas aplicaciones; sin embargo, los altos costos de cumplimiento normativo, la necesidad de invertir en ciberseguridad y los gastos asociados a la adquisición de usuarios constituyen barreras relevantes (Vera Ortega, Raquel, 2024). Entre las aplicaciones similares presentes en el país destacan Fintonic, Mis Finanzas, Coopera o funcionalidades de bancos como Produbanco, Banco Pichincha y Banco Guayaquil, que ofrecen herramientas de presupuesto o alertas transaccionales. No obstante, estas alternativas se enfocan en el registro de movimientos y no integran diagnóstico, educación contextualizada y acompañamiento personalizado, lo que permite identificar un espacio de diferenciación para FinHabits.

El poder de negociación de los proveedores es medio, pues existen múltiples empresas globales, la integración con sistemas financieros locales y proveedores de autenticación segura continúa siendo especializada y más costosa. El poder de negociación de los clientes es alto debido a la disponibilidad de aplicaciones gratuitas o de bajo costo, lo que incrementa la sensibilidad al precio. A esto se suma que, en el mercado ecuatoriano, la retención es un desafío: gran parte de los usuarios descarga aplicaciones financieras, pero las abandona por falta de personalización, complejidad percibida o escaso acompañamiento práctico (INEC, 2024).

En cuanto a la amenaza de productos sustitutos, se mantiene en nivel moderado, considerando la existencia de asesoría financiera tradicional, hojas de cálculo y aplicaciones bancarias que ofrecen herramientas limitadas para la gestión personal. Sin embargo, ninguna integra diagnóstico financiero, rutas educativas personalizadas y análisis de hábitos, lo que

refuerza la ventaja comparativa de FinHabits. Finalmente, la rivalidad competitiva es alta debido al crecimiento del sector Fintech y a la digitalización acelerada de la banca. En este contexto, FinHabits debe diferenciarse a través de una propuesta basada en asesoría humana, educación financiera aplicada, algoritmos de personalización y una experiencia accesible y adaptada al contexto ecuatoriano (Lucero, 2024).

Validación de Viabilidad - Deseabilidad

Investigación de Mercado

Población (mercado objetivo)

La población objetivo está compuesta por jóvenes y adultos económicamente activos de 22 a 45 años que residen en zonas urbanas de Quito. Este segmento enfrenta responsabilidades como manejo de deudas, presupuesto y metas financieras, pero presenta baja capacidad de ahorro y alta exposición al sobreendeudamiento. Aunque cuenta con ingresos regulares, evidencia dificultades en la gestión del dinero y limitada educación financiera. Su uso frecuente de teléfonos inteligentes y aplicaciones bancarias lo convierte en un grupo con alto potencial de adopción de soluciones digitales de apoyo financiero.

Muestra

La muestra se calculó mediante la fórmula estadística para poblaciones infinitas, considerando un nivel de confianza del 95 %, un valor $p = 0.5$ (máxima variabilidad) y un margen de error del 7 %. El resultado determina un tamaño muestral mínimo de 196 participantes, suficiente para obtener resultados representativos del mercado objetivo definido para el prototipo de FinHabits.

$$n = Z^2 \times p \times q / E^2$$

Donde:

n = tamaño de la muestra

Z = valor Z para el nivel de confianza (1.96 para 95%)

p = probabilidad de éxito (0.5)

$q = 1 - p$ (también 0.5)

E = margen de error permitido (0.07)

Sustitución de valores:

$$n = 1.96^2 \times 0.5 \times 0.5 / 0.07^2$$

$$n = 3.8416 \times 0.25 / 0.0049$$

$$n = 0.9604/0.049$$

$$n = 196.0$$

Muestra final: 196 personas

Nota Metodológica:

Para determinar el tamaño de la muestra se empleó la fórmula para poblaciones grandes, dado que la población objetivo, jóvenes y adultos económicamente activos de 22 a 45 años en zonas urbanas de Quito, supera ampliamente el umbral estadístico considerado como infinito (más de 100.000 individuos). Además, aunque el INEC publica información sobre la Población Económicamente Activa, estos datos no están disponibles de manera desagregada por ciudad y grupo etario específico, lo que impide precisar el tamaño exacto del universo. Ante esta limitación, la fórmula para poblaciones grandes constituye una alternativa metodológicamente válida, garantizando representatividad y consistencia en el diseño muestral del estudio.

Instrumento de Recolección de Información y Análisis de Resultados

Tabla 4 Instrumento de recolección de información

| |
|---|
| Datos generales |
| 1. Edad: |
| OPA Menos de 20 años |
| OPB 21 – 30 años |
| OPC 31 – 40 años |
| OPD 41 – 50 años |
| OPE Más de 51 años |
| 2. Género: |
| OPA Femenino |
| OPB Masculino |
| OPC Otros |
| 3. Ocupación Principal |
| OPA Empleado/a en relación de dependencia |
| OPB Emprendedor/a o freelance |
| OPC Estudiante |
| OPD Otros |
| 4. Ciudad donde reside |
| OPA Quito |
| OPB Guayaquil |

OPC Cuenca

OPD Otros

Situación Financiera Personal

5. ¿Con qué frecuencia llevas un registro de tus ingresos y gastos?

OPA Siempre

OPB A veces

OPC Rara vez

OPD Nunca

6. ¿Tienes algún tipo de ahorro mensual?

OPA Sí, planificado

OPB Sí, pero no constante

OPC No ahorro actualmente

7. ¿Tienes deudas activas (tarjetas, préstamos)?

OPA No

OPB Sí, pero las manejo sin dificultad

OPC Sí, y me resulta difícil cumplir los pagos

8. ¿Cómo calificarías tu nivel de educación financiera?

OPA Alto

OPB Medio

OPC Bajo

Uso de Herramientas Digitales

9. ¿Usas actualmente alguna app o herramienta para manejar tus finanzas?

OPA Sí

OPB No

10. ¿Qué tipo de ayuda financiera te gustaría recibir de una aplicación?

OPA Control de gastos

OPB Planificación de presupuesto

OPC Asesoría para pagar deudas

OPD Educación financiera (videos, tips)

OPE Inversión o planificación a futuro

Expectativas sobre FinHabits App

11. ¿Qué tan probable sería que descargues una app que te ayude a entender y mejorar tus finanzas personales?

OPA 1 Nada probable

OPB 2 Poco probable

OPC 3 Casi probable

OPD 4 Probable

OPE 5 Muy probable

12. ¿Estarías dispuesto/a a pagar una suscripción mensual accesible (por ejemplo, entre \$4 y \$8) por recibir asesoría personalizada y control financiero?

OPA Sí

OPB No

OPC Tal vez, según los beneficios

13. ¿Qué te motivaría a usar una app de finanzas de forma constante?

| |
|---|
| OPA Recordatorios automáticos |
| OPB Recompensas o logros |
| OPC Ver resultados claros en mis finanzas |
| OPD Acompañamiento humano o asesor virtual |
| 14. ¿Qué factor te haría confiar más en una app financiera? |
| OPA Seguridad de datos |
| OPB Recomendaciones de conocidos |
| OPC Transparencia en los precios |
| OPD Buen soporte y comunicación |

Nota: Elaboración propia

Tabla 5 Presentación de resultados

| Descripción Pregunta | Resultados Generales | | | | |
|----------------------|----------------------|-------|-------|-------|-------|
| | OP A | OP B | OP C | OP D | OP E |
| Pregunta 1 | 1.1% | 26.3% | 45.3% | 18.9% | 8.4% |
| Pregunta 2 | 44.8% | 55.2% | 0% | 0% | 0% |
| Pregunta 3 | 76.8% | 10.5% | 6.3% | 6.4% | 0% |
| Pregunta 4 | 93.7% | 1.1% | 0% | 5.2% | 0% |
| Pregunta 5 | 35.8% | 29.5% | 20% | 14.7% | 0% |
| Pregunta 6 | 38.9% | 36.8% | 24.2% | 0% | 0% |
| Pregunta 7 | 12.6% | 62.1% | 25.3% | 0% | 0% |
| Pregunta 8 | 22.1% | 52.6% | 25.3% | 0% | 0% |
| Pregunta 9 | 7.4% | 92.6% | 0% | 0% | 0% |
| Pregunta 10 | 20% | 21.1% | 13.7% | 12.6% | 32.6% |
| Pregunta 11 | 3.2% | 3.2% | 21.1% | 24.2% | 48.4% |
| Pregunta 12 | 12.8% | 27.4% | 56.8% | 0% | 0% |
| Pregunta 13 | 34.7% | 37.9% | 72.6% | 33.7% | 0% |
| Pregunta 14 | 53.7% | 6.3% | 9.5% | 30.5% | 0% |

Nota: Elaboración propia

A partir de la encuesta aplicada a 196 personas, los resultados permiten caracterizar con claridad al segmento objetivo y evaluar la viabilidad del proyecto FinHabits. En cuanto a los datos generales, la mayoría de los encuestados se concentra entre 31 y 40 años (45,3%), seguido del grupo de 21 a 30 años (26,3%), lo que confirma la pertinencia del enfoque en jóvenes y adultos económicamente activos. Predomina el género masculino (55,2%) y la ocupación principal corresponde a empleados en relación de dependencia (76.8%), con una alta concentración en la ciudad de Quito (93,7%). Respecto a la situación financiera, solo el 35,8% lleva siempre un registro de ingresos y gastos, mientras que el resto lo hace de forma

ocasional o no lo realiza, evidenciando desorganización financiera. En términos de ahorro, el 75,7% manifiesta ahorrar poco o nada, y el 25,3% declara tener deudas que le resultan difíciles de pagar. Además, el 77,9% califica su educación financiera como media o baja.

En cuanto al uso de herramientas digitales, el 92,6% no utiliza actualmente ninguna aplicación financiera, lo que revela una oportunidad de mercado. Las principales expectativas se centran en inversión y planificación a futuro (32,6%), control de gastos y presupuesto. El 72,6% considera probable o muy probable descargar una app como FinHabits, y más del 69% estaría dispuesto a pagar o evaluar una suscripción mensual. Finalmente, la seguridad de los datos (53,7%) y la claridad en los resultados financieros se identifican como factores clave de confianza y uso continuo. En conjunto, los resultados confirman la viabilidad del proyecto, al evidenciar una necesidad real, baja penetración de soluciones existentes y una alta disposición de adopción y pago por una propuesta de valor diferenciada.

Validación con el Segmento de Mercado-Testing

Tabla 6 Codificación entrevistas para validar el prototipo 2.0

| Código | Tipo de instrumento | Perfil de participantes | | Fecha |
|--------|---------------------------|-------------------------|---|------------|
| | | No. Persona | Temática | |
| EI01 | Entrevista en profundidad | 1 | Conocer la percepción de los posibles consumidores en el testeo del producto. | Enero 2026 |
| EI02 | Entrevista en profundidad | 1 | | Enero 2026 |
| EI03 | Entrevista en profundidad | 1 | | Enero 2026 |

Nota: Elaboración propia

Tabla 7 Matriz de sistematización de información, entrevistas

| Temáticas | Preguntas | Respuestas |
|-------------------------|--|--|
| Usabilidad y navegación | ¿Qué tan fácil te resultó navegar en la app? | E01, 2026: La navegación en la app me resultó bastante sencilla en general. No sentí que fuera complicada, aunque al inicio tuve que explorar un poco para familiarizarme con las secciones. Después de unos minutos, ya pude moverme con mayor facilidad y entender cómo estaba organizada. |

| | | |
|-----------------------------|---|---|
| | | <p>E02, 2026: Me pareció una app fácil de usar y amigable. Los botones y las pantallas son claros, por lo que no tuve mayores dificultades para desplazarme entre las opciones. Considero que una persona sin muchos conocimientos tecnológicos podría adaptarse sin problema.</p> <p>E03, 2026: La navegación fue relativamente fácil, aunque creo que podría ser más intuitiva. En algunos momentos dudé sobre a dónde dirigirme primero, pero una vez que entendí la estructura general, ya no tuve inconvenientes para moverme dentro de la app.</p> |
| | <p>¿Encontraste rápidamente las funciones principales (diagnóstico, presupuesto, metas, asesorías)?</p> | <p>E01, 2026: Encontré el diagnóstico y el presupuesto con bastante rapidez, ya que son las opciones que más llaman la atención dentro de la app. Sin embargo, la parte de metas me tomó un poco más de tiempo ubicarla, porque no estaba tan visible desde la pantalla principal. Las asesorías las descubrí después de explorar un poco más.</p> <p>E02, 2026: Pude encontrar las funciones principales, aunque no todas de forma inmediata. El diagnóstico fue lo primero que identifiqué, pero el acceso a metas y asesorías no me quedó tan claro al inicio. Creo que si estuvieran más destacadas en la pantalla principal, sería más fácil ubicarlas.</p> <p>E03, 2026: No todas las funciones las encontré rápidamente. El diagnóstico sí fue fácil de identificar, pero el presupuesto y las metas me tomaron algunos minutos más. Las asesorías no las reconocí de inmediato, ya que no estaba claro si estaban incluidas o cómo acceder a ellas.</p> |
| | <p>¿Hubo alguna sección que te resultó poco clara o complicada? ¿Cuál y por qué?</p> | <p>E01, 2026: La sección de metas me resultó un poco confusa, porque no estaba claro cómo empezar a crear una meta ni qué pasos debía seguir.</p> <p>E02, 2026: El presupuesto fue la parte menos clara para mí, ya que no sabía si primero debía registrar ingresos o gastos.</p> <p>E03, 2026: Las asesorías no me quedaron del todo claras, porque no entendí bien cómo acceder a ellas ni qué incluían.</p> |
| <p>Diseño y Experiencia</p> | <p>¿Cómo describirías el diseño visual del prototipo?</p> | <p>E01, 2026: El diseño visual me pareció sencillo y agradable. Los colores no cansan la vista y la app se siente ordenada, aunque podría tener algunos elementos más llamativos para resaltar las secciones importantes.</p> <p>E02, 2026: Considero que el diseño es limpio y fácil de entender. No se ve recargado y transmite una sensación</p> |

| | | |
|-------------------------|---|--|
| | | de organización, lo cual va acorde con el objetivo de la app. |
| | | E03, 2026: El diseño es correcto y funcional, aunque siento que podría mejorar en la jerarquía visual, para que algunas opciones principales se destaquen más a primera vista. |
| | ¿Las pantallas te transmitieron claridad sobre tu situación financiera? Explica qué te ayudó más o qué te faltó. | <p>E01, 2026: Sí me ayudaron a tener una idea general de mi situación financiera, sobre todo el diagnóstico inicial. Sin embargo, sentí que faltaba un poco más de explicación para entender mejor qué significaban algunos resultados.</p> <p>E02, 2026: Las pantallas sí transmiten claridad, especialmente al mostrar los gastos y el resumen general. Lo que me faltó fue ver recomendaciones más directas sobre qué acciones tomar después de ver la información.</p> <p>E03, 2026: Me ayudó a visualizar mejor mis ingresos y gastos, pero creo que haría falta un resumen más claro que explique si mi situación es buena o mala y por qué.</p> |
| | ¿Qué elementos visuales te gustaría que se mejoren (colores, iconos, orden, textos, botones)? | <p>E01, 2026: Me gustaría que se mejoren los íconos y el orden de las secciones, para identificar más rápido cada función. También podría resaltarse mejor los botones principales.</p> <p>E02, 2026: Creo que los textos podrían ser un poco más claros y cortos, especialmente en las pantallas con más información. También ayudaría usar colores para diferenciar mejor cada sección.</p> <p>E03, 2026: Considero que los botones principales deberían ser más visibles y que exista una mejor jerarquía visual, para saber fácilmente dónde hacer clic primero.</p> |
| Sentimiento y necesidad | ¿Sentiste que la app realmente puede ayudarte a mejorar tus finanzas personales? | <p>E01, 2026: Sí, considero que la app tiene mucho potencial para ayudar a mejorar las finanzas personales, especialmente porque permite ver de forma clara la situación financiera y organizar mejor los gastos.</p> <p>E02, 2026: Sí sentí que puede ser una herramienta útil, sobre todo para personas que no tienen conocimientos financieros, ya que presenta la información de manera sencilla y fácil de entender.</p> <p>E03, 2026: Creo que sí puede ayudar, pero sería más efectiva si ofrece más orientación y seguimiento constante para que el usuario sepa exactamente qué acciones tomar.</p> |


| | | |
|-----------------------------|---|---|
| | <p>¿Qué parte del proceso financiero personal te cuesta más y te gustaría que la app te ayude a resolver?</p> | <p>E01, 2026: Lo que más me cuesta es controlar mis gastos mensuales y saber en qué se me va el dinero, por lo que me gustaría que la app me ayude a tener un mejor seguimiento.</p> <p>E02, 2026: Para mí, el mayor problema es el ahorro, ya que siempre termino usando ese dinero para otros gastos. Me gustaría que la app me ayude a crear metas y recordatorios.</p> <p>E03, 2026: Me resulta difícil organizar mis deudas y priorizar los pagos, por lo que sería útil que la app me ayude a planificar mejor y evitar atrasos.</p> |
| | <p>Si pudieras cambiar solo una cosa del prototipo, ¿qué sería?</p> | <p>E01, 2026: Cambiaría la forma en la que se presentan las funciones principales, para que estén más visibles desde la pantalla inicial y no tener que buscarlas.</p> <p>E02, 2026: Agregaría una guía inicial o pasos claros que indiquen qué hacer primero al usar la app por primera vez.</p> <p>E03, 2026: Mejoraría la claridad del diagnóstico financiero, explicando de manera más simple qué significa cada resultado y qué acciones tomar.</p> |
| <p>Satisfacción general</p> | <p>En una escala del 1 al 10, ¿qué calificación le das al prototipo?</p> | <p>E01, 2026: Le daría 7, porque la app cumple su función principal y la idea es buena, pero considero que todavía necesita mejorar la claridad de algunas secciones y la orientación inicial para el usuario.</p> <p>E02, 2026: Yo le pondría 9, ya que la app es fácil de usar, el diseño es agradable y realmente siento que puede ayudar a organizar mejor las finanzas personales. Con pequeños ajustes podría estar muy completa.</p> <p>E03, 2026: Le daría 9, porque me parece una herramienta útil y práctica. Aunque hay aspectos que se pueden mejorar, el enfoque y las funcionalidades tienen mucho valor para el usuario.</p> |

Nota: Elaboración propia

Prototipo 2.0 (Mejora del prototipo)

Figura 3 Prototipo 2.0






Plan Básico

Perfecto si buscas una guía sencilla y efectiva. Obtén recomendaciones básicas para organizar tu dinero, mejorar tus hábitos financieros y avanzar con pasos seguros.

Objetivos sugeridos :

Gráfico de metas :

Activar Plan Basic
\$4.99 mensual



Plan Premium


Ideal si quieres un acompañamiento completo. Recibe análisis profundos, estrategias personalizadas y un plan financiero hecho a tu medida para maximizar tu crecimiento.

Ajuste de presupuesto :

Negociación de deudas :

Metas y hábitos :

Activar Plan Premium
\$8.99 mensual




Inicio

- Panel de control
- Estado del presupuesto
- Alertas y recordatorios
- Atajos:
 - Registrar gastos
 - Ver diagnóstico
 - Revisar metas


Plan **Educación**

Herramientas **Perfil**



Biblioteca Virtual

- Videos cortos
- Guías
- Recomendados
- Categorías:
 - Deudas Ahorro
 - Planificación Inversión



Registro de gastos

Cada registro cuenta: te ayuda a ver en qué usas tu dinero, tomar mejores decisiones y avanzar con claridad hacia tus metas.


Ingresar monto


Categoría:

Fecha:


Nota:

Guardar






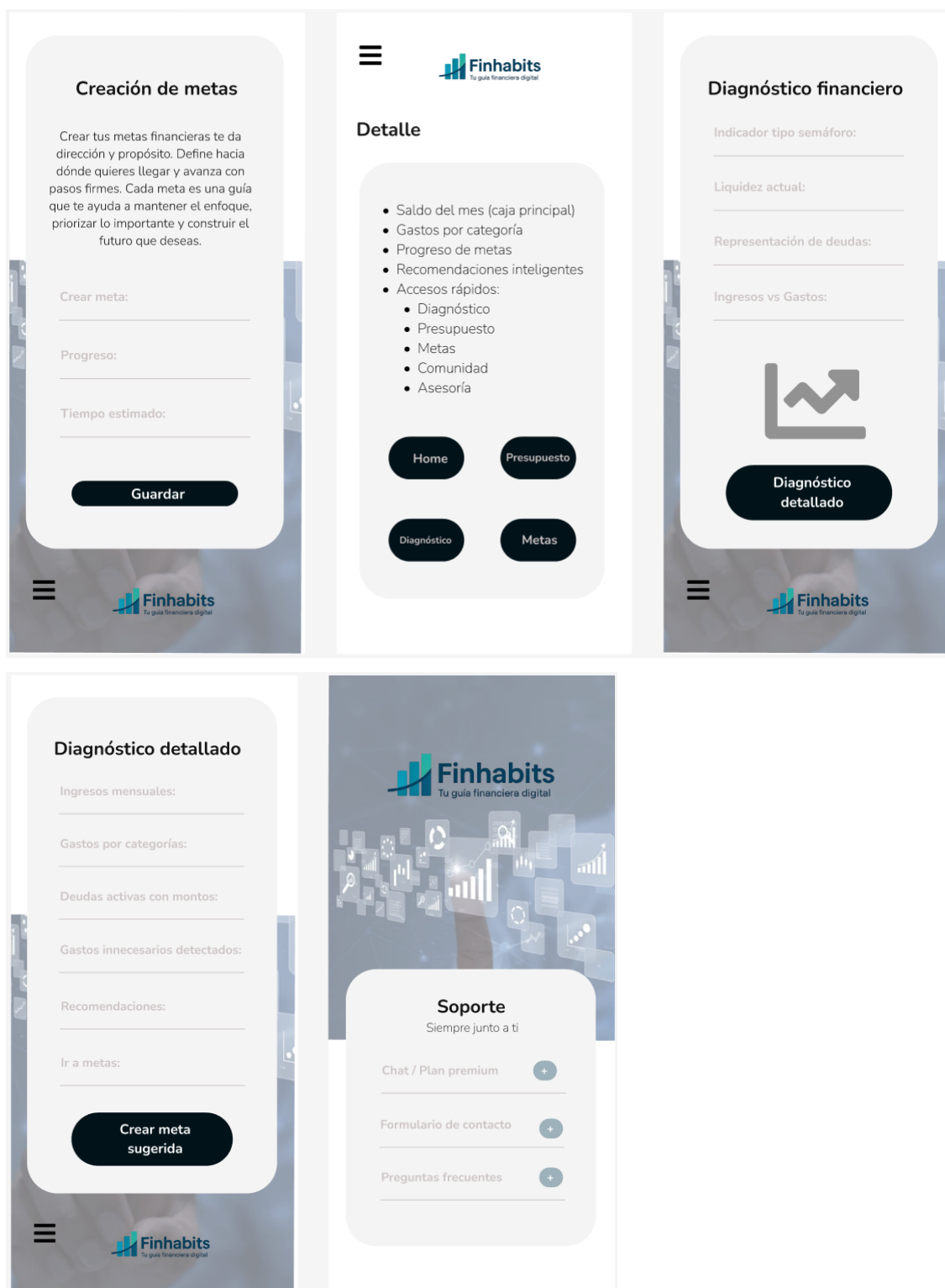
Indicadores



Límites por categoría:

Alertas automáticas:





Nota: Elaboración propia

El prototipo 2 de FinHabits incorpora mejoras clave orientadas a una experiencia más clara, funcional y centrada en el usuario, comenzando por la optimización de las opciones de objetivos financieros, que ahora permiten identificar con mayor precisión si el usuario desea

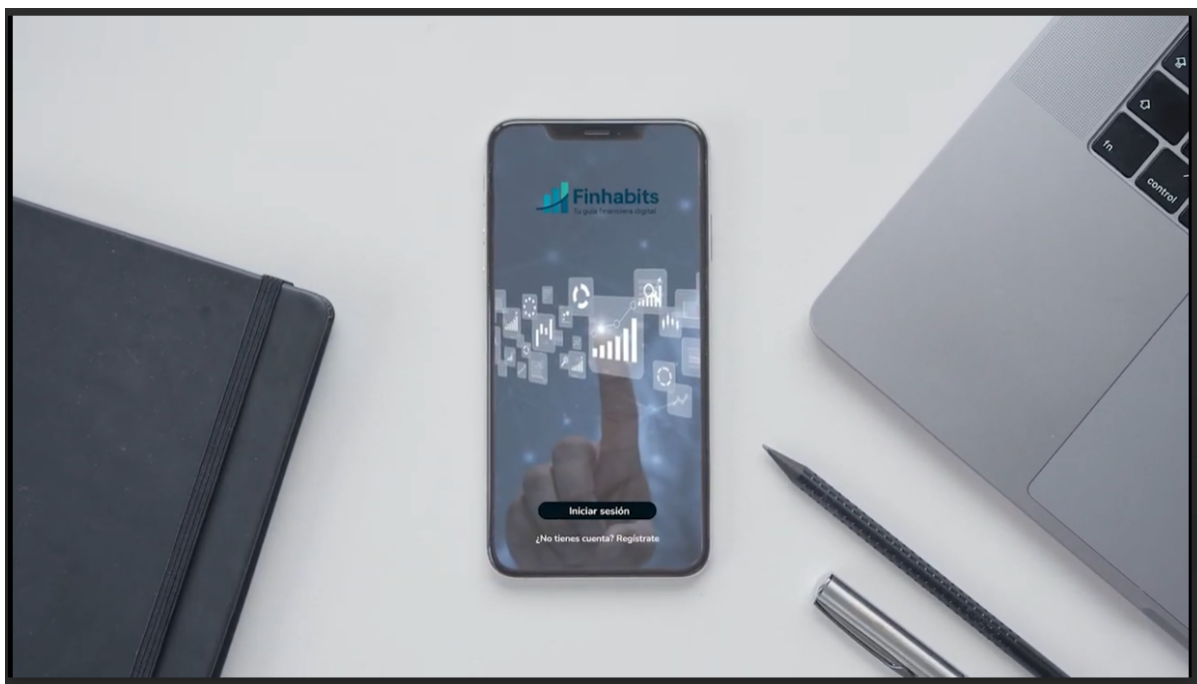
organizar sus gastos, salir del sobreendeudamiento, ahorrar más, crear un plan financiero o mejorar sus hábitos. Se integraron nuevas pantallas que facilitan la creación y seguimiento de metas financieras, así como un dashboard más completo que muestra saldos del mes, gastos por categoría, recomendaciones inteligentes y accesos rápidos a las principales funcionalidades. Además, se fortaleció el diagnóstico financiero mediante una vista general y un análisis detallado, permitiendo al usuario comprender mejor su situación actual. Finalmente, se añadió una pantalla de soporte con el eslogan “Siempre junto a ti”, que incluye un chat exclusivo para usuarios del plan premium, formulario de contacto y sección de preguntas frecuentes, reforzando el acompañamiento y la confianza en el uso de la aplicación.

Modelo de Monetización

El modelo de monetización de FinHabits se basa en un esquema freemium que ofrece acceso gratuito al diagnóstico inicial, herramientas básicas de registro y contenidos limitados para facilitar la adopción. El Plan Básico incorpora metas personalizadas, seguimiento del presupuesto y acceso completo a recursos educativos. El Plan Premium añade asesoría financiera personalizada, análisis avanzado de hábitos y alertas predictivas. Además, la plataforma contempla servicios complementarios como talleres y consultorías individuales. Este modelo permite escalar la captación de usuarios y asegurar sostenibilidad financiera mediante suscripciones recurrentes.

Presentación Comercial del Prototipo (video promocional)

Figura 4 Captura de pantalla video promocional



Nota: Elaboración propia.

Enlace: <https://drive.google.com/file/d/1y03xCeyMEDMbRQkuExFO589-RcPBYhWe/view?usp=sharing>

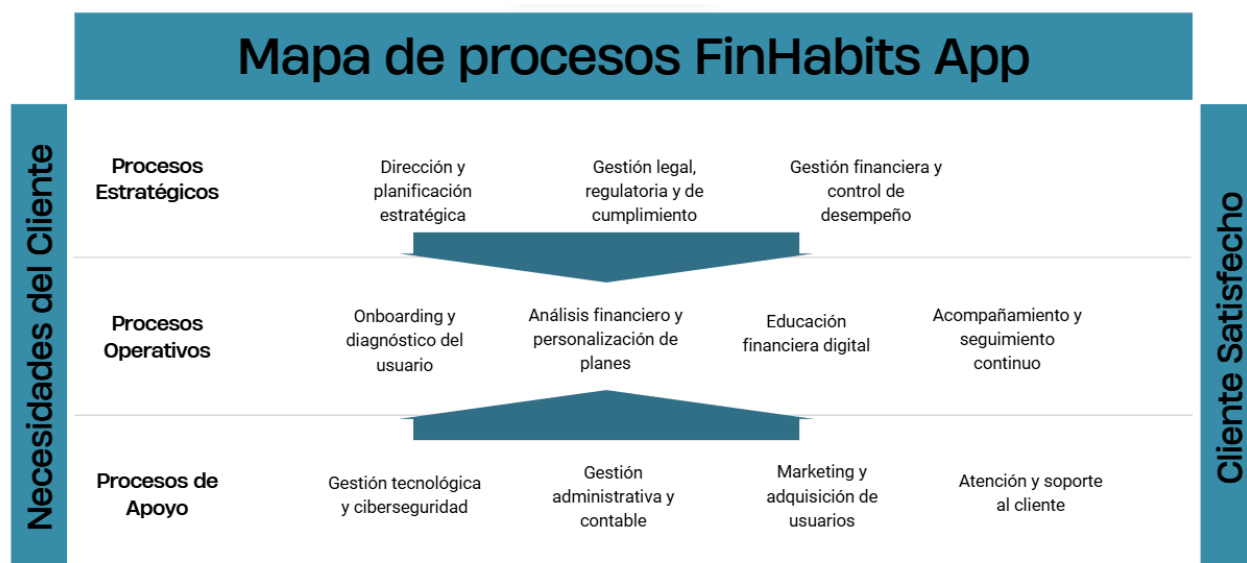
Estudio Técnico y Modelo de Gestión Organizacional

Localización

La oficina de operación de FinHabits se va a ubicar en una zona estratégica de la ciudad de Quito, en el sector centro-norte, específicamente en la Carolina. Esta área cuenta con adecuada infraestructura tecnológica, acceso confiable a servicios básicos, conectividad a internet de alta velocidad y cercanía a proveedores de servicios financieros y tecnológicos. Asimismo, presenta condiciones favorables de seguridad, transporte público eficiente y oferta de espacios corporativos sostenibles, lo que facilita la operación diaria, la atracción de talento profesional y el crecimiento ordenado del proyecto.

Operaciones (Mapa de procesos)

Figura 5 Mapa de proceso



Nota: Elaboración propia

A continuación, se presente el detalle de cada aspecto del mapa de procesos:

Tabla 8 Detalle mapa de procesos

| Proceso | Objetivo | Alcance | Actividades |
|---------------------------------|--|---|--|
| a. Procesos estratégicos | Definir el rumbo estratégico del proyecto y asegurar su sostenibilidad | Desde la formulación de objetivos hasta la evaluación de resultados | Definición de misión, visión y objetivos. Elaboración de planes estratégicos. |

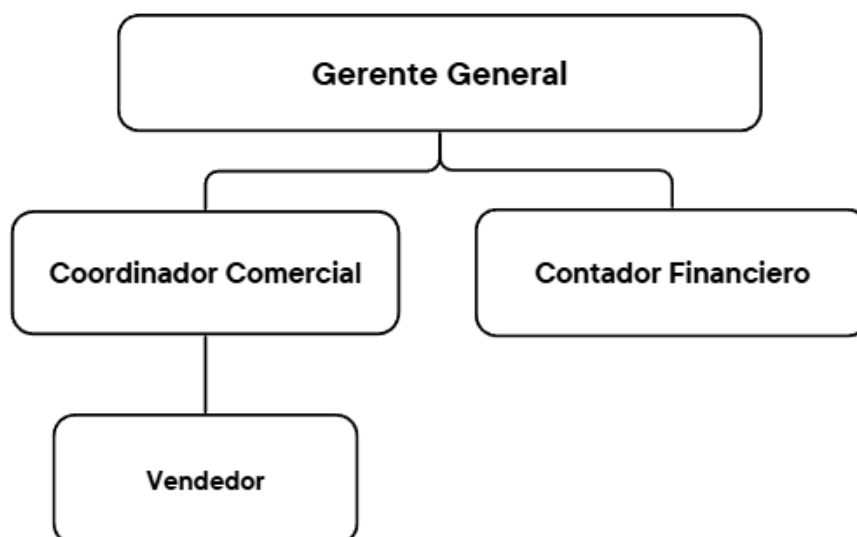
| | | | |
|---|---|---|--|
| | | | Seguimiento de indicadores clave (KPIs). Toma de decisiones estratégicas. |
| b. Gestión legal, regulatoria y de cumplimiento | Garantizar el cumplimiento del marco legal, financiero y de protección de datos | Todas las operaciones de la plataforma y el manejo de información del usuario | Revisión de normativa financiera y tecnológica. Elaboración y actualización de políticas de privacidad y términos de uso. Cumplimiento de la Ley de Protección de Datos Personales. Coordinación con asesores legales y regulatorios. |
| c. Gestión financiera y control de desempeño | Administrar eficientemente los recursos financieros del proyecto | Presupuestos, ingresos, costos y evaluación de rentabilidad | Elaboración y control del presupuesto. Gestión de ingresos por suscripciones. Análisis de costos operativos. Elaboración de reportes financieros y evaluación del desempeño. |
| d. Gestión de usuarios (onboarding y diagnóstico) | Registrar y evaluar la situación financiera inicial del usuario | Desde el registro hasta la generación del diagnóstico financiero | Registro y creación de perfil. Aplicación del diagnóstico financiero inicial. Recolección y validación de datos. Clasificación del usuario según perfil nivel de riesgo. |
| e. Análisis financiero y personalización de planes | Diseñar planes de acción adaptados a cada usuario | Diagnóstico, segmentación y generación de recomendaciones | Análisis de datos financieros del usuario. Segmentación por objetivos y comportamiento. Generación de planes de acción personalizados. Ajuste de metas y recomendaciones según evolución. |
| f. Educación financiera digital | Fortalecer el conocimiento financiero del usuario | Contenidos educativos disponibles en la plataforma | Diseño y curaduría de contenidos educativos. Segmentación de rutas de aprendizaje. Publicación de cápsulas, guías y videos. Evaluación del progreso educativo. |
| g. Acompañamiento y seguimiento del usuario | Garantizar la adopción y sostenibilidad de hábitos financieros saludables | Interacción continua con el usuario durante el uso de la aplicación | Seguimiento de metas financieras Envío de alertas y recordatorios inteligentes. Asesoría personalizada (planes Premium). |

| | | | |
|--|--|--|---|
| | | | Evaluación periódica del avance del usuario. |
| h. Gestión tecnológica y ciberseguridad (apoyo) | Mantener la operatividad, seguridad y estabilidad de la plataforma | Infraestructura tecnológica, sistemas y datos | Mantenimiento de la plataforma y sistemas. Implementación de medidas de ciberseguridad. Gestión de bases de datos. Coordinación con proveedores tecnológicos externos. |
| i. Marketing y adquisición de usuarios (apoyo) | Incrementar la base de usuarios y posicionar la marca FinHabits | Canales digitales, comerciales y alianzas estratégicas | Diseño y ejecución de campañas digitales. Gestión de redes sociales. Desarrollo de alianzas institucionales. Análisis de métricas de adquisición y retención |
| j. Atención y soporte al cliente (apoyo) | Resolver inquietudes y mejorar la experiencia del usuario | Canales de contacto y soporte post – registro | Atención de consultas y reclamos. Soporte técnico básico. Registro de incidencias y retroalimentación. Mejora continua del servicio. |

Nota: Elaboración propia

Diseño Organizacional y funciones

Figura 6 Organigrama



Nota: Elaboración propia

El diseño organizacional de FinHabits responde a una estructura funcional y sencilla, orientada a la eficiencia operativa y al control de costos en su etapa inicial. La organización está liderada por el gerente general, quien concentra la dirección estratégica del proyecto, a la toma de decisiones clave y la supervisión integral de las áreas comercial y financiera. El coordinador comercial es responsable de planificar y ejecutar la estrategia de ventas, gestionar las relaciones con cliente y aliados, y dar seguimiento al desempeño comercial, contando con el apoyo directo del vendedor, encargado de la prospección, venta del producto y atención básica postventa. De manera transversal, el contador-financiero brinda soporte especializado en la gestión contable, tributaria y financiera, asegurando el control de ingresos y gastos, la elaboración de reportes financieros y el cumplimiento normativo. Esta estructura permite una comunicación directa, agilidad en la toma de decisiones y facilita la escalabilidad futura del emprendimiento.

Conformación Legal

La empresa FinHabits Soluciones Financieras S.A.S. se constituirá bajo la figura jurídica de Sociedad por Acciones Simplificadas (S.A.S.), conforme a la Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación y a la normativa emitida por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador. Esta forma societaria ha sido seleccionada por su flexibilidad administrativa, menores costos de constitución y facilidad para la toma de decisiones, características especialmente adecuadas para emprendimientos tecnológicos y plataformas digitales. La constitución de una S.A.S. puede realizarse mediante documento privado inscrito en la Superintendencia de Compañías, sin requerimiento de escritura pública, y permite la conformación con uno o más accionistas, sin exigir un capital social mínimo (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2024). Posteriormente, la empresa deberá obtener el Registro Único de Contribuyentes (RUC) ante el Servicio de Rentas Internas y cumplir con las obligaciones tributarias correspondientes (Servicio de Rentas

Internas, 2025). Esta estructura legal facilita la escalabilidad del proyecto, la formalización de operaciones y la atracción de inversión futura.

Plan de Marketing

Marketing Mix (4Ps)

Producto

FinHabits se posiciona como un producto digital de nicho, dirigido a jóvenes y adultos económicamente activos que presentan sobreendeudamiento, baja educación financiera y dificultades para organizar sus finanzas personales dentro del contexto ecuatoriano.

Precio

La estrategia de precios de FinHabits se basa en un modelo freemium con precios psicológicos, diseñado para reducir la barrera de entrada, fomentar la adopción inicial y facilitar la conversión a planes de pago. El acceso gratuito cumple una función de prueba de valor, permitiendo al usuario experimentar los beneficios del diagnóstico financiero y las herramientas básicas antes de comprometerse económicamente.

Para los planes de suscripción, se aplica una estrategia de precios accesibles y escalonados, con valores que se ubican dentro de rangos percibidos como bajos y manejables para el segmento objetivo. El uso de precios psicológicos busca reforzar la percepción de accesibilidad y minimizar la resistencia al pago, manteniendo coherencia con el poder adquisitivo del mercado ecuatoriano y con la sensibilidad al precio identificada en la investigación de mercado.

Plaza

FinHabits emplea una estrategia de distribución digital, mediante una aplicación móvil descargable en tiendas oficiales (Google Play y App Store). Este canal permite un alcance amplio, escalabilidad operativa y reducción de costos asociados a infraestructura física, alineándose con los hábitos digitales del segmento objetivo.

Promoción

La promoción de FinHabits se centrará en estrategias digitales orientadas al mercado objetivo, con el propósito de generar reconocimiento de marca, fomentar la descarga de la aplicación y promover la conversión a planes de suscripción. Para ello se ha creado un plan de marketing.

Plan de Marketing

Objetivo general del plan de marketing

Posicionar a FinHabits en el mercado como una App confiable y accesible de educación y gestión financiera personal para jóvenes y adultos económicamente activos de la ciudad de Quito en el primer año.

Definición de Estrategias, Acciones y presupuesto

Tabla 9 Plan de marketing

| Estrategia | Acción | Tiempo ejecución | Presupuesto |
|--|--|-------------------------|--------------------|
| Estrategia: Posicionar a FinHabits como una plataforma confiable y accesible para la gestión y educación financiera personal | Acción 1: Desarrollo y difusión de contenido de valor en redes sociales (Instagram, TikTok y Facebook), enfocado en problemas reales del segmento objetivo: desorganización financiera, deudas y falta de ahorro. | 12 meses | \$1.200 |
| | Acción 2: Implementar una campaña digital segmentada en redes sociales, dirigidas a jóvenes y adultos de 22 a 45 años en Quito, para incentivar la descarga de la aplicación y el uso del diagnóstico financiero gratuito. | 4 meses | \$1.000 |
| | Acción 3: Realizar alianzas estratégicas con universidades para promover el App por medio de una activación de marca. | 3 meses | \$900 |
| | Acción 4: Realizar webinars educativos gratuitos. | 2 meses | \$100 |
| Total, Presupuesto: | | | \$3.200 |

Nota: Elaboración propia

Presentación de las estrategias de marketing

Figura 7 Diseño post para Instagram



Nota: Elaboración propia

Evaluación Financiera

Inversión Inicial

Tabla 10 Inversión inicial

| Inversión en propiedad planta y equipo | | |
|---|------------------------|--------------------|
| Descripción | Categoría | Monto |
| Muebles y enseres | Muebles y enseres | \$500,00 |
| Equipos de oficina | Equipos de oficina | \$ 500,00 |
| Equipos de computación | Equipos de computación | \$ 800,00 |
| Total Inversión | | \$1.800,00 |
| Inversión en intangibles | | |
| Descripción | Categoría | Monto |
| Desarrollo de aplicación | | \$13.000,00 |
| Total Inversión | | \$13.000,00 |
| Inversión en capital de trabajo | | |
| Descripción | Categoría | Monto |
| Costos de producción | | \$ 8.776,90 |
| Gastos operación | | \$33.233,80 |
| Días del año | | 365 |
| Costos y gastos diarios | | \$ 115,10 |
| Días de desfase | | 30 |
| Total Inversión | | \$ 3.452,93 |
| Inversión total | | |
| Propiedad planta y equipo | | \$ 1.800,00 |
| Intangibles | | \$13.000,00 |
| Capital de trabajo | | \$ 3.452,93 |
| Total Inversión | | \$18.252,93 |

Nota: elaboración propia

La inversión inicial de FinHabits está diseñada para sostener un modelo de negocio digital eficiente y de bajo costo operativo. Se concentra principalmente en activos intangibles asociados al desarrollo de la aplicación, que constituyen el núcleo del proyecto y el principal generador de valor. La inversión en propiedad, planta y equipo se limita a recursos básicos necesarios para la operación administrativa, mientras que el capital de trabajo asegura la continuidad operativa durante la etapa inicial, cubriendo el desfase entre ingresos y egresos. En conjunto, esta estructura de inversión permite un arranque controlado y sostenible que respalde el crecimiento progresivo del proyecto.

Financiamiento

El financiamiento del proyecto se estructura mediante una combinación de capital propio y deuda, con el objetivo de mantener un equilibrio adecuado entre riesgo y costo de capital. Esta estructura de financiamiento permite apalancar moderadamente el proyecto, asegurar la liquidez inicial y mantener una carga financiera manejable, coherente con la capacidad de generación de flujos de caja proyectados.

Tabla 11 Financiamiento

| Financiamiento | |
|-----------------------|--------------------|
| Fuente | Monto |
| Capital Propio | \$13.252,93 |
| Préstamo Bancario | \$ 5.000,00 |
| Total | \$18.252,93 |
| Instituto Financiera | Banco PACÍFICO |
| Monto | \$5.000,00 |
| Plazo años | 5 |
| Tasa Interés anual | 11,50% |
| Frecuencia | 12 |
| Periodos Mensualidad | 60 |
| Cuota Mensual | \$109,96 |

Nota: elaboración propia

Tabla 12 Tabla de amortización

| Años | Cuota mensual | Intereses | Abono a capital | Saldo final |
|-------------|----------------------|------------------|------------------------|--------------------|
| 0 | | | | \$5.000,00 |
| 1 | \$109,96 | \$47,92 | \$ 62,05 | \$4.937,95 |
| 2 | \$109,96 | \$47,32 | \$ 62,64 | \$4.875,31 |
| 3 | \$109,96 | \$46,72 | \$ 63,24 | \$4.812,07 |
| 4 | \$109,96 | \$46,12 | \$ 63,85 | \$4.748,22 |
| 5 | \$109,96 | \$45,50 | \$ 64,46 | \$4.683,76 |
| 6 | \$109,96 | \$44,89 | \$ 65,08 | \$4.618,69 |
| 7 | \$109,96 | \$44,26 | \$ 65,70 | \$4.552,99 |
| 8 | \$109,96 | \$43,63 | \$ 66,33 | \$4.486,66 |
| 9 | \$109,96 | \$43,00 | \$ 66,97 | \$4.419,69 |
| 10 | \$109,96 | \$42,36 | \$ 67,61 | \$4.352,08 |
| 11 | \$109,96 | \$41,71 | \$ 68,26 | \$4.283,83 |
| 12 | \$109,96 | \$41,05 | \$ 68,91 | \$4.214,92 |
| 13 | \$109,96 | \$40,39 | \$ 69,57 | \$4.145,35 |
| 14 | \$109,96 | \$39,73 | \$ 70,24 | \$4.075,11 |
| 15 | \$109,96 | \$39,05 | \$ 70,91 | \$4.004,20 |
| 16 | \$109,96 | \$38,37 | \$ 71,59 | \$3.932,61 |
| 17 | \$109,96 | \$37,69 | \$ 72,28 | \$3.860,34 |
| 18 | \$109,96 | \$36,99 | \$ 72,97 | \$3.787,37 |
| 19 | \$109,96 | \$36,30 | \$ 73,67 | \$3.713,70 |

| | | | | |
|----|----------|---------|-----------|------------|
| 20 | \$109,96 | \$35,59 | \$ 74,37 | \$3.639,33 |
| 21 | \$109,96 | \$34,88 | \$ 75,09 | \$3.564,24 |
| 22 | \$109,96 | \$34,16 | \$ 75,81 | \$3.488,44 |
| 23 | \$109,96 | \$33,43 | \$ 76,53 | \$3.411,90 |
| 24 | \$109,96 | \$32,70 | \$ 77,27 | \$3.334,64 |
| 25 | \$109,96 | \$31,96 | \$ 78,01 | \$3.256,63 |
| 26 | \$109,96 | \$31,21 | \$ 78,75 | \$3.177,88 |
| 27 | \$109,96 | \$30,45 | \$ 79,51 | \$3.098,37 |
| 28 | \$109,96 | \$29,69 | \$ 80,27 | \$3.018,10 |
| 29 | \$109,96 | \$28,92 | \$ 81,04 | \$2.937,06 |
| 30 | \$109,96 | \$28,15 | \$ 81,82 | \$2.855,24 |
| 31 | \$109,96 | \$27,36 | \$ 82,60 | \$2.772,64 |
| 32 | \$109,96 | \$26,57 | \$ 83,39 | \$2.689,25 |
| 33 | \$109,96 | \$25,77 | \$ 84,19 | \$2.605,06 |
| 34 | \$109,96 | \$24,97 | \$ 85,00 | \$2.520,06 |
| 35 | \$109,96 | \$24,15 | \$ 85,81 | \$2.434,25 |
| 36 | \$109,96 | \$23,33 | \$ 86,63 | \$2.347,62 |
| 37 | \$109,96 | \$22,50 | \$ 87,47 | \$2.260,15 |
| 38 | \$109,96 | \$21,66 | \$ 88,30 | \$2.171,85 |
| 39 | \$109,96 | \$20,81 | \$ 89,15 | \$2.082,70 |
| 40 | \$109,96 | \$19,96 | \$ 90,00 | \$1.992,69 |
| 41 | \$109,96 | \$19,10 | \$ 90,87 | \$1.901,83 |
| 42 | \$109,96 | \$18,23 | \$ 91,74 | \$1.810,09 |
| 43 | \$109,96 | \$17,35 | \$ 92,62 | \$1.717,47 |
| 44 | \$109,96 | \$16,46 | \$ 93,50 | \$1.623,97 |
| 45 | \$109,96 | \$15,56 | \$ 94,40 | \$1.529,57 |
| 46 | \$109,96 | \$14,66 | \$ 95,30 | \$1.434,27 |
| 47 | \$109,96 | \$13,75 | \$ 96,22 | \$1.338,05 |
| 48 | \$109,96 | \$12,82 | \$ 97,14 | \$1.240,91 |
| 49 | \$109,96 | \$11,89 | \$ 98,07 | \$1.142,84 |
| 50 | \$109,96 | \$10,95 | \$ 99,01 | \$1.043,83 |
| 51 | \$109,96 | \$10,00 | \$ 99,96 | \$943,87 |
| 52 | \$109,96 | \$9,05 | \$ 100,92 | \$842,95 |
| 53 | \$109,96 | \$8,08 | \$ 101,88 | \$741,06 |
| 54 | \$109,96 | \$7,10 | \$ 102,86 | \$638,20 |
| 55 | \$109,96 | \$6,12 | \$ 103,85 | \$534,35 |
| 56 | \$109,96 | \$5,12 | \$ 104,84 | \$429,51 |
| 57 | \$109,96 | \$4,12 | \$ 105,85 | \$323,67 |
| 58 | \$109,96 | \$3,10 | \$ 106,86 | \$216,80 |
| 59 | \$109,96 | \$2,08 | \$ 107,89 | \$108,92 |
| 60 | \$109,96 | \$1,04 | \$ 108,92 | \$0,00 |

Nota: elaboración propia

Estado de Costos – Estado de P&G – Estado Flujo de Caja

Tabla 13 Estado de Costos

| Modelo | Aplicación | | | |
|---------------------------------|------------------|------------|-----------|------------------|
| Determinación del costo | Unidad de medida | Costo unit | Cant/unit | Valor total unit |
| Costo de mano de obra | | \$1,03 | \$0,00 | \$1,03 |
| Costo de materia prima x unidad | | | | \$1,03 |

Nota: elaboración propia

El estado de costos de la aplicación de FinHabits evidencia una estructura de costos ligera y altamente eficiente, coherente con un modelo de negocio digital. La ausencia de costos adicionales por volumen o cantidad indica que el modelo presenta alta escalabilidad, ya que los costos marginales por usuario o unidad adicional son mínimos, permitiendo que el crecimiento de la aplicación no implique incrementos proporcionales significativos en los costos operativos. Esta estructura fortalece la sostenibilidad financiera del proyecto y mejora su potencial de rentabilidad a mediano y largo plazo.

Tabla 14 Estado de Pérdidas y Ganancias

| Estado de Pérdidas y Ganancias | | | | | |
|---------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Años | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Ingresos ventas | \$49.810,00 | \$57.281,50 | \$65.873,73 | \$75.754,78 | \$87.118,00 |
| Costo de Producción | \$8.776,90 | \$10.093,44 | \$11.607,45 | \$13.348,57 | \$15.350,85 |
| Utilidad Bruta | \$41.033,10 | \$47.188,07 | \$54.266,27 | \$62.406,22 | \$71.767,15 |
| (-) Gastos Operación | \$33.233,80 | \$38.218,87 | \$43.951,70 | \$50.544,46 | \$58.126,12 |
| (-) Depreciación | \$234,00 | \$234,00 | \$234,00 | \$234,00 | \$234,00 |
| (-) Amortización | \$2.600,00 | \$2.600,00 | \$2.600,00 | \$2.600,00 | \$2.600,00 |
| Utilidad Operación | \$4.965,30 | \$6.135,19 | \$7.480,57 | \$9.027,76 | \$10.807,02 |
| Gastos Financieros | \$534,47 | \$439,28 | \$332,53 | \$212,85 | \$78,65 |
| Utilidad Antes de Impuestos | \$5.499,77 | \$6.574,47 | \$7.813,11 | \$9.240,61 | \$10.885,67 |
| Carga impositiva | \$1.993,67 | \$2.383,25 | \$2.832,25 | \$3.349,72 | \$3.946,06 |
| Utilidad Neta | \$3.506,11 | \$4.191,23 | \$4.980,86 | \$5.890,89 | \$6.939,62 |

Nota: elaboración propia

El estado de pérdidas y ganancias proyectado muestra que FinHabits presenta una evolución financiera positiva a lo largo del periodo analizado. Los ingresos crecen de manera sostenida, mientras que la estructura de costos y gastos se mantiene controlada y coherente con el modelo de negocio digital. Esto permite generar resultados operativos favorables y una utilidad neta creciente en el tiempo. En conjunto, el análisis evidencia la capacidad del proyecto para operar de forma eficiente, alcanzar rentabilidad y sostener su crecimiento en el mediano plazo.

Tabla 15 Estado Flujo de Caja

| Flujo de Caja Financiero | | | | | | |
|---------------------------------|----------|------------|------------|------------|------------|-------------|
| Años | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Utilidad Operación | | \$4.965,30 | \$6.135,19 | \$7.480,57 | \$9.027,76 | \$10.807,02 |
| (+) Depreciaciones | | \$234,00 | \$234,00 | \$234,00 | \$234,00 | \$234,00 |

| Producto | App |
|--------------------------------|-------------|
| Precio venta | \$1,72 |
| Costo variable | \$1,03 |
| Margen contribución | \$0,69 |
| Margen contribución porcentual | \$0,69 |
| Costos fijos | \$33.233,80 |
| Punto de equilibrio global | 48.038 |
| Punto de equilibrio específico | 48.038 |

| Cantidades | Ingresos | Costo variable | Costo fijo | Costo total | Utilidad / pérdida | |
|-------------------|-----------------|-----------------------|-------------------|--------------------|---------------------------|------------|
| 100 | \$172,44 | \$103,26 | \$33233,80 | \$33.337,06 | -\$33.164,62 | Pérdida |
| 1600 | \$2.759,04 | \$1.652,12 | \$33233,80 | \$34.885,92 | -\$32.126,88 | Pérdida |
| 48038 | \$82.836,49 | \$49.602,69 | \$33233,80 | \$82.836,49 | \$0.00 | Equilibrio |
| 6500 | \$11.208,62 | \$6.711,75 | \$33233,80 | \$39.945,55 | -\$28.736,93 | Pérdida |
| 8000 | \$13.795,22 | \$8.260,61 | \$33233,80 | \$41.494,41 | -\$27.699,19 | Pérdida |

Nota: elaboración propia

El análisis del punto de equilibrio demuestra que, en niveles de venta inferiores al punto de equilibrio, el proyecto presenta pérdidas operativas, mientras que al alcanzar dicho umbral se logra la neutralidad financiera. A partir de este punto, el crecimiento en las ventas se traduce directamente en resultados positivos. En conjunto, el análisis confirma la viabilidad del modelo de negocio y resalta la importancia de una gestión comercial efectiva para alcanzar y superar el nivel de equilibrio en el corto y mediano plazo.

Indicadores Financieros (WACC-VAN - TIR - Período de recuperación)

Tabla 18 WACC

| Componentes | |
|-------------------------|--|
| Kd = Costo de la deuda | 11,50% |
| Ke = Costo patrimonio | 15% tasa de retorno exigida sobre capital propio |
| t = Impuesto a la Renta | 25% |
| E= Capital propio | \$13.252,93 |
| D= Deuda | \$5.000,00 |
| A= activos | \$18.252,93 |
| Total WACC | 13,25% |

Nota: elaboración propia

El WACC del proyecto se estima en 13,25%, reflejando el rendimiento mínimo que debe generar la inversión para crear valor económico. En conjunto, el WACC indica que el proyecto debe generar una rentabilidad superior a este porcentaje para ser financieramente

viable, sirviendo como tasa de descuento clave para la evaluación del flujo de caja y la toma de decisiones de inversión.

Tabla 19 VAN, TIR y periodo de recuperación

| | Proyecto | Proyecto ajustado |
|-------------------------|-----------------|--------------------------|
| Valor Actual Neto | \$7.536,15 | \$7.923,56 |
| Tasa Interna de Retorno | 28% | 33% |
| Índice de Rentabilidad | 1,41 | 1,64 |
| Período de recuperación | 2,66 | años |

Nota: elaboración propia

El análisis de los indicadores de evaluación financiera evidencia que el proyecto es financieramente viable y atractivo, tanto en su versión base como en el proyecto ajustado. En conjunto, estos indicadores confirman que el proyecto, especialmente en su versión ajustada, presenta un alto potencial de creación de valor, sólida rentabilidad y un nivel de riesgo financieramente aceptable, lo que respalda su implementación.

Estados Financieros (3 escenarios)

Tabla 20 Escenario pesimista

| Flujo de caja financiero | Escenario pesimista | | | | | | |
|---------------------------------|----------------------------|--------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| | Años | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Utilidad Operación | | \$3.972,24 | \$4.908,16 | \$5.984,46 | \$7.222,21 | \$8.645,62 | |
| (+) Depreciaciones | | \$234 | \$234 | \$234 | \$234 | \$234 | |
| (+) Amortizaciones | | \$2.600 | \$2.600 | \$2.600 | \$2.600 | \$2.600 | |
| (-) Impuestos | | \$1.993,67 | \$2.383,25 | \$2.832,25 | \$3.349,72 | \$3.946,06 | |
| (-) Inversiones | | -\$18.252,93 | | | | | |
| (=) Flujo de proyecto | | -\$18.252,93 | \$4.812,57 | \$5.358,91 | \$5.986,21 | \$6.706,49 | \$7.533,56 |
| (+) Préstamo | | \$5.000,00 | | | | | |
| (-) Gastos financieros | | | \$534,47 | \$439,28 | \$332,53 | \$212,85 | \$78,65 |
| (-) Amortización préstamo | | | \$785,08 | \$880,28 | \$987,02 | \$1.106,71 | \$1.240,91 |
| (=) Flujo del proyecto ajustado | | -\$13.252,93 | \$3.493,02 | \$4.039,35 | \$4.666,65 | \$5.386,93 | \$6.214,01 |

Nota: elaboración propia

| | |
|------------|-------------------|
| VAN | \$2.415,20 |
| TIR | 18% |

Nota: elaboración propia

El análisis del escenario pesimista de FinHabits evalúa el desempeño financiero del proyecto bajo supuestos conservadores, considerando un crecimiento moderado de los ingresos y una presión mayor sobre los resultados operativos. A pesar de este contexto menos favorable, el flujo de caja del proyecto se mantiene positivo a lo largo del periodo de

evaluación, una vez superada la inversión inicial, lo que evidencia la capacidad del modelo de negocio para generar liquidez incluso en condiciones adversas.

Tabla 21 Escenario optimista

| Flujo de caja financiero | Escenario optimista | | | | | | |
|---------------------------------|---------------------|--------------|------------|------------|------------|-------------|-------------|
| | Años | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Utilidad Operación | | | \$5.958,36 | \$7.362,23 | \$8.976,69 | \$10.833,31 | \$12.968,43 |
| (+) Depreciaciones | | | \$234 | \$234 | \$234 | \$234 | \$234 |
| (+) Amortizaciones | | | \$2.600 | \$2.600 | \$2.600 | \$2.600 | \$2.600 |
| (-) Impuestos | | | \$1.993,67 | \$2.383,25 | \$2.832,25 | \$3.349,72 | \$3.946,06 |
| (-) Inversiones | | -\$18.252,93 | | | | | |
| (=) Flujo de proyecto | | -\$18.252,93 | \$6.798,69 | \$7.812,99 | \$8.978,44 | \$10.317,59 | \$11.856,37 |
| (+) Préstamo | | \$5.000,00 | | | | | |
| (-) Gastos financieros | | | \$534,47 | \$439,28 | \$332,53 | \$212,85 | \$78,65 |
| (-) Amortización préstamo | | | \$785,08 | \$880,28 | \$987,02 | \$1.106,71 | \$1.240,91 |
| (=) Flujo del proyecto ajustado | | -\$13.252,93 | \$5.479,14 | \$6.493,43 | \$7.658,88 | \$8.998,04 | \$25.913,37 |

Nota: elaboración propia

| | |
|------------|--------------------|
| VAN | \$12.657,11 |
| TIR | 36% |

Nota: elaboración propia

El escenario optimista de FinHabits refleja un desempeño financiero sólido, sustentado en un mayor crecimiento de los ingresos y una mejora en la rentabilidad operativa. Bajo estos supuestos favorables, el proyecto genera flujos de caja positivos y crecientes, lo que permite absorber con holgura la inversión inicial y las obligaciones financieras. Este escenario evidencia el alto potencial de escalabilidad del modelo de negocio y su capacidad para maximizar resultados cuando las condiciones de mercado y la ejecución comercial son favorables.

Tabla 22 Escenario moderado

| Flujo de Caja Financiero | | | | | | | |
|---------------------------------|---|---------------------|--------------------|--------------------|-------------------|--------------------|--------------------|
| Años | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| Utilidad Operación | | \$5.461,83 | \$6.748,71 | \$8.228,63 | \$9.930,54 | \$11.887,73 | |
| (+) Depreciaciones | | \$234,00 | \$234,00 | \$234,00 | \$234,00 | \$234,00 | |
| (+) Amortizaciones | | \$2.600,00 | \$2.600,00 | \$2.600,00 | \$2.600,00 | \$2.600,00 | |
| (-) Impuestos | | \$1.993,67 | \$2.383,25 | \$2.832,25 | \$3.349,72 | \$3.946,06 | |
| (-) Inversiones | | -\$18.252,93 | | | | | |
| (=) Flujo de proyecto | | -\$18.252,93 | \$6.302,16 | \$7.199,47 | \$8.230,38 | \$9.414,82 | \$10.775,67 |
| (+) Préstamo | | \$5.000,00 | | | | | |
| (-) Gastos financieros | | | \$534,47 | \$439,28 | \$332,53 | \$212,85 | \$78,65 |
| (-) Amortización préstamo | | | \$785,08 | \$880,28 | \$987,02 | \$1.106,71 | \$1.240,91 |
| (=) Flujo del proyecto ajustado | | -\$13.252,93 | \$4.982,61 | \$5.879,91 | \$6.910,82 | \$8.095,26 | \$9.456,11 |
| Flujo acumulado | | -\$13.252,93 | -\$8.270,33 | -\$2.390,42 | \$4.520,41 | \$12.615,67 | \$22.071,78 |

Nota: elaboración propia

| | |
|------------|--------------------|
| VAN | \$10.096,63 |
| TIR | 32% |

Nota: elaboración propia

El escenario moderado representa una proyección realista del desempeño financiero del proyecto, considerando un crecimiento sostenido y controlado de las operaciones. Bajo este escenario, el flujo de caja evoluciona de manera positiva, permitiendo cubrir la inversión inicial y cumplir con las obligaciones financieras sin generar presiones de liquidez. El comportamiento del flujo acumulado evidencia que el proyecto alcanza una posición financiera favorable en el corto a mediano plazo, consolidando su estabilidad operativa. En conjunto, este escenario confirma la viabilidad financiera del proyecto y respalda su implementación bajo supuestos prudentes y alcanzables.

Conclusiones y Recomendaciones

Conclusiones

- El análisis del entorno, la revisión documental y la investigación de mercado confirman que el sobreendeudamiento, la baja capacidad de ahorro y la limitada educación financiera afectan de forma significativa a jóvenes y adultos económicamente activos en Quito. La propuesta de FinHabits se alinea de manera directa con estas necesidades, ofreciendo una solución pertinente y contextualizada.
- A diferencia de aplicaciones financieras tradicionales enfocadas únicamente en el registro de gastos, FinHabits integra diagnóstico financiero, educación financiera aplicada y acompañamiento humano continuo, lo que constituye una ventaja competitiva clara dentro del sector Fintech ecuatoriano.
- Los resultados de las encuestas y entrevistas demuestran una baja utilización actual de herramientas digitales, pero una alta intención de descarga, uso recurrente y disposición a pagar por una aplicación que ofrezca claridad, seguridad de datos y acompañamiento personalizado, validando la deseabilidad del proyecto.
- El esquema freemium planteado permite reducir barreras de entrada, generar confianza en los usuarios y fomentar la conversión hacia planes de pago, asegurando un equilibrio entre accesibilidad y sostenibilidad financiera en el mediano plazo.
- Los indicadores financieros demuestran que FinHabits es un proyecto financieramente viable y capaz de generar valor económico bajo escenarios pesimista, moderado y optimista, respaldando su implementación.

Recomendaciones

- Se recomienda iniciar con una versión funcional priorizando el diagnóstico financiero, el plan de acción y las rutas educativas básicas, permitiendo validar el comportamiento real del usuario antes de realizar inversiones adicionales en funcionalidades avanzadas.
- Con base en los resultados del testing del prototipo, es recomendable mejorar la guía inicial, la jerarquía visual y la claridad de los resultados del diagnóstico financiero, de modo que el usuario comprenda fácilmente su situación y las acciones a seguir desde el primer uso.

- Se sugiere priorizar convenios institucionales con universidades que faciliten la adopción masiva de la aplicación, refuercen la credibilidad de la marca y permitan ampliar el alcance del producto hacia segmentos jóvenes y profesionales en etapa temprana de su vida financiera.
- Para fortalecer la diferenciación competitiva de FinHabits, se recomienda mantener la actualización constante de contenidos educativos y el soporte personalizado, elementos altamente valorados por el segmento objetivo y clave para la retención de usuarios.
- Es fundamental realizar un seguimiento permanente de métricas como tasa de conversión, retención de usuarios, punto de equilibrio y flujo de caja, con el fin de ajustar oportunamente la estrategia comercial, de precios y de crecimiento del proyecto.

Bibliografía

- Banco Central del Ecuador. (2024). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de Boletín de cifras monetarias y financieras: <https://www.bce.fin.ec/>
- Banco Central del Ecuador. (14 de Octubre de 2025). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de Banco Central del Ecuador: <https://www.bce.fin.ec/la-economia-ecuatoriana-crecio-43-en-el-segundo-trimestre-de-2025/>
- Datareportal. (3 de Marzo de 2025). *Datareportal*. Obtenido de Digital 2025: Ecuador: <https://datareportal.com/reports/digital-2025-ecuador?rq=digital%202025%20ecuador>
- Gitman, L. J. (2018). *Personal financial planing*. Chicago: Cengage Learning.
- INEC. (2024). *INEC*. Obtenido de Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo EDEMDU: https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2024/Trimestre_I/2024_I_Trimestre_Mercado_Laboral.pdf
- Junta de Política y Regulación Financiera. (Agosto de 2025). *Junta de Política y Regulación Financiera*. Obtenido de Flash Economico y Financiero: https://jprf.gob.ec/wp-content/uploads/2025/09/FLASH-ECONOMICO-Y-FINANCIERO-JPRF_AGO-2025.pdf
- Kapoor, J. R. (2019). *Personal finance*. McGraw-Hill.
- Lucero, L. (6 de Septiembre de 2024). *Spingarn*. Obtenido de Ecuador clarifies payments regulation to facilitate authorization of new fintechs: <https://en.spingarn.ec/blog/ecuador-aclara-regulacion-de-pagos-para-facilitar-autorizacion-de-nuevas-fintechs>
- Lusardi, A. M. (2014). The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence. *Journal of Economic Literature*, 5-44.
- Primicias. (2025 de Julio de 2025). *Primicias*. Obtenido de Economía: <https://www.primicias.ec/economia/acceso-nuevos-creditos-deudas-morosidad-informe-rfd-99734/>
- Primicias. (2 de Julio de 2025). *Primicias*. Obtenido de Economía: <https://www.primicias.ec/economia/acceso-nuevos-creditos-deudas-morosidad-informe-rfd-99734/>
- Servicio de Rentas Internas. (23 de 06 de 2025). *Portal único de trámites ciudadanos*. Obtenido de Inscripción en el Registro Único de Contribuyente (RUC) para persona natural ecuatoriana y extranjera residente: <https://www.gob.ec/sri/tramites/inscripcion-registro-unico-contribuyente-ruc-persona-natural-ecuatoriana-extranjera-residente>
- Superintendencia de Bancos. (2025). *Portal Estadístico*. Obtenido de Grupos Financieros: <https://www.superbancos.gob.ec/estadisticas/portalestudios/boletines-financieros-mensuales/grupos-financieros/>
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (15 de 01 de 2024). *Portal Único de Trámites Ciudadanos*. Obtenido de Constitución de sociedades por acciones simplificadas: <https://www.gob.ec/scvs/tramites/constitucion-sociedades-acciones-simplificadas>
- Thaler, R. H. (2016). *Misbehaving: The making of behavioral economics*. W. W. Norton & Company.
- Vera Ortega, Raquel. (2024). Obtenido de Revista Ciencia UNEMI: <https://ojs.unemi.edu.ec/index.php/cienciaunemi/article/download/2109/1901/7288>