



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN SOCIAL**

TEMA:

**Plan de Negocio para la Creación de una Plataforma de Tecnología
Financiera Comunitaria con Inteligencia Artificial para el Fortalecimiento
Económico de Emprendimientos Emergentes en Guayaquil**

AUTOR:

Menoscal Toala, Xavier Fernando

**Trabajo de titulación previo a la obtención del título de
Licenciatura en Emprendimiento e Innovación Social**

TUTOR:

Lcda. Zumba Córdova, Rosa Margarita, PhD

**Guayaquil - Ecuador
10 de septiembre de 2026**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN SOCIAL**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo de titulación, fue realizado en su totalidad por **Menoscal Toala, Xavier Fernando**, como requerimiento para la obtención del título de **Licenciado en Emprendimiento e Innovación Social**.

TUTOR

f. _____

Lcda. Zumba Córdova, Rosa Margarita, PhD

DIRECTOR DE LA CARRERA

f. _____

Ing., Chan Yu Acebo, Roxana Yimabel, Mgs

Guayaquil, a los 10 días del mes de septiembre del año 2026



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN SOCIAL**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, Menoscal Toala, Xavier Fernando

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación, **Plan de Negocio para la Creación de una Plataforma de Tecnología Financiera Comunitaria con Inteligencia Artificial para el Fortalecimiento Económico de Emprendimientos Emergentes en Guayaquil**, previo a la obtención del título de **Licenciado en Emprendimiento e Innovación Social**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 10 días del mes de septiembre del año 2026

EL AUTOR

Menoscal Toala, Xavier Fernando



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN SOCIAL**

AUTORIZACIÓN

Yo, Menoscal Toala, Xavier Fernando

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **Plan de Negocio para la Creación de una Plataforma de Tecnología Financiera Comunitaria con Inteligencia Artificial para el Fortalecimiento Económico de Emprendimientos Emergentes en Guayaquil**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 10 días del mes de septiembre del año 2026

EL AUTOR:

Menoscal Toala, Xavier Fernando



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN SOCIAL

Reporte Compilatio



Certificado de análisis

Compilatio Magister+ | UCSG-EC- Universidad Católica de Santiago de Guayaquil

TRABAJO FINAL XAVIER MENOSCAL

ID : ca8804f6dd35c95ddfe29df4db45e6b8c805c9e



5%

Textos sospechosos

Nombre del fichero : TRABAJO FINAL XAVIER MENOSCAL.txt
Tamaño del archivo original : 11,01 MB
Número de palabras : 29.364

Depositante : Rosa Margarita Zumba Córdova
Fecha de depósito : 28 de agosto de 2026
Tipo de carga : Interface
Fecha de fin de análisis : 28 de agosto de 2026

 Resumen (sección 1/2)

Localización de los textos sospechosos en el documento :



Incluido en el porcentaje de textos sospechosos :



Similitudes

0%

Pasajes con similitudes a fuentes encontradas en diferentes colecciones.



Detección de IA

5%

Textos con formulaciones estilísticamente similares a las de un texto generado por IA.
Este índice es un indicador y no una prueba. Comprueba con el autor si domina los conocimientos mencionados en el documento.

TUTOR

f. _____

Lcda. Zumba Córdova, Rosa Margarita, PhD

AGRADECIMIENTO

A Dios, por darme la fortaleza, la sabiduría y sobre todo la oportunidad de llegar hasta este momento, especialmente durante aquellos días en los que las circunstancias hicieron que continuar fuera más difícil.

A mi familia, a mi hermano Will, a mis hermanas Jullieth y Jessica, a mi mamá, por su apoyo incondicional, comprensión y confianza durante todos estos años. Su compañía ha sido fundamental para alcanzar esta meta.

A la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, a la directora de la carrera de Emprendimiento e Innovación Social y a los profesores que fueron parte de mi formación; y a mi tutora, por su comprensión y espera durante el desarrollo de este trabajo de titulación.

De manera especial, agradezco al Club de Ciencias, así como a la Dra. Nancy Wong, la Dra. Mercedes Baño y sus mentores, por impulsar la investigación y generar nuevas oportunidades de aprendizaje.

Asimismo, agradezco a Aspire Leaders Program, experiencia que amplió mi visión sobre el liderazgo, y me enseñó que el lugar donde comenzamos no determina hasta dónde podemos llegar.

Finalmente, agradezco a todas las personas que fueron parte de este camino. Este logro representa no solo la culminación de una carrera, sino también la perseverancia, el aprendizaje y la decisión de continuar avanzando aun en los momentos más difíciles.

DEDICATORIA

Dedico este trabajo, en primer lugar, a Dios, por haberme permitido llegar hasta aquí y encontrar fortaleza en momentos en los que avanzar parecía mucho más difícil.

A mi familia, a mi sobrino Elijah J. Anderson, y a mi mamá Digna Toala, por acompañarme durante todos estos años, por creer en mí y por ser el soporte detrás de cada etapa de este camino. Este logro también les pertenece, porque detrás de cada meta alcanzada existen sacrificios y palabras de aliento.

Me dedico también estas páginas a mí mismo, no por orgullo, sino como recuerdo de todo lo que fue necesario superar para llegar hasta este momento. La etapa final de mi carrera coincidió con uno de los periodos más desafiantes que me ha tocado enfrentar. Hubo momentos de incertidumbre, cansancio y dificultades personales que pudieron haber detenido este proceso; sin embargo, decidí continuar.

Hoy comprendo que culminar esta tesis significa mucho más que cumplir un requisito académico. Representa cerrar una etapa de mi vida que estuvo marcada por desafíos, aprendizajes, oportunidades que alguna vez parecieron lejanas: desde el inicio universitario y avanzar en mi formación profesional, hasta formar parte de experiencias internacionales como Aspire Leaders Program.

Dedico finalmente este trabajo a cada persona que alguna vez ha sentido que sus circunstancias, dificultades o lugar de origen pueden limitar sus aspiraciones. Este camino me enseñó que las oportunidades pueden aparecer donde menos se esperan, pero que debemos estar preparados para asumirlas, aprender de ellas y seguir avanzando.

Que estas páginas sean siempre un recordatorio de que perseverar también es una forma de transformar nuestra propia historia.



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN SOCIAL**

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

f. _____

Lcda. Margarita Zumba Córdova, PHD

TUTOR

f. _____

Ing., María Auxiliadora Guzmán.

DECANO O DIRECTOR DE CARRERA

f. _____

Lcda. Margarita Zumba Córdova, PHD

COORDINADOR DEL ÁREA O DOCENTE DE LA CARRERA

ÍNDICE GENERAL

RESUMEN.....	XV
ABSTRACT	XVI
INTRODUCCIÓN	2
CAPÍTULO 1	4
Descripción de la investigación	4
Tema – Título	5
Justificación	5
Planteamiento Y Delimitación Del Tema U Objeto De Estudio	9
Planteamiento Del Problema	13
Contextualización Del Tema U Objeto De Estudio	16
Objetivo General	20
Objetivos Específicos	59
Fundamentación Teórica del Proyecto	34
Marco Referencial	34
Marco Teórico	40
Marco Conceptual	47
Marco Legal	49
Aspecto Societario de la Empresa	50
Generalidades Tipo de Empresa	50
Fundación de la Empresa.....	51
Capital Social, Acciones y Participaciones.....	52
Permisos.....	52
Formulación de la hipótesis y-o de las preguntas de la investigación de las cuáles se establecerán los objetivos	53
CAPÍTULO 2	55
DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO	55
2.1.Análisis de la Oportunidad	55
2.1.1.Descripción de la Idea de Negocio: Modelo de negocio	57
2.2.Misión, Visión y Valores de la Empresa	63
2.3.Objetivos de la Empresa	65
2.3.1.Objetivo General	59
2.3.2.Objetivos Específicos.....	59
CAPÍTULO 3	60
PEST	60
Estadísticas de Ventas, Importaciones y Crecimiento en la Industria	67
Análisis del Ciclo de Vida de la Industria	71
Análisis de las Cinco Fuerzas Competitivas de Porter.....	74
Análisis del mercado	79
Tipo de Competencia.....	80
Tamaño del mercado: TAM, SAM, SOM	82
Características de los Competidores: Liderazgo, Antigüedad, Ubicación, Productos Principales y Línea de Precio	85
Segmentación de Mercado	88
Criterio de Segmentación	89
Selección de Segmentos	90
Perfiles de los Segmentos	90
Matriz FODA	91
Investigación de Mercado.....	93
Método	93
Diseño de la Investigación.....	94
Objetivos de la Investigación: General y Específicos.....	95
Tamaño de la Muestra	96
Técnica de recogida y análisis de datos	98
Análisis de Datos.....	98

Conclusiones de la Investigación de Mercado	113
CAPÍTULO 4	117
Mercado Meta	118
Tipo y Estrategias de Penetración.....	119
Cobertura.....	120
Posicionamiento	120
Estrategias de Marketing Mix.....	121
Estrategia de Producto o Servicios	121
Empaque: Reglamento del Marcado y Etiquetado.....	122
Amplitud y Profundidad de Línea	125
Marcas y Submarcas.....	126
Estrategia de Precios	127
Precios de la Competencia.....	128
Poder Adquisitivo del Mercado Meta	129
Políticas de Precio	130
Estrategia de Plaza	131
Localización de Puntos de Venta.....	131
Distribución del Espacio	132
Merchandising.....	133
Sistema de Distribución Comercial	134
Canales de Distribución: Minoristas, Mayoristas, Agentes, Depósitos y Almacenes	134
Estrategias de Promoción	135
Mix Promocional.....	135
Cronograma y presupuesto promocional	136
CAPÍTULO 5	140
5.1. Producción.....	140
5.1.1. Proceso Productivo	140
5.1.2. Flujogramas de procesos	141
5.1.3. Ubicación e Infraestructura	142
5.1.4. Mano de Obra	143
5.1.5. Capacidad Instalada	145
5.1.6. Presupuesto	146
5.2. Estructura Organizacional	147
5.2.1. Cargos y Perfiles del Equipo Gerencial.....	147
5.2.2. Organigrama	150
CAPÍTULO 6	151
Inversión Inicial	151
Inversión Fija	151
Diferida	152
Corriente	153
Financiamiento de la Inversión.....	154
Fuentes de Financiamiento	155
Cronograma de Inversiones	156
Análisis de Costos	157
Costos Fijos	157
Costos Variables.....	158
Capital de Trabajo	159
Gastos de Operación.....	159
Gastos Administrativo.....	160
Gastos de Ventas	161
Gastos Financieros	161
Análisis de Variables Críticas.....	162
Determinación del Precio: Mark Up y Márgenes	162
Proyección de Costos e Ingresos en función de la proyección de Ventas	163
Análisis de Punto de Equilibrio	165
Estados Financieros proyectados	171

Balance General	166
Estado de Pérdidas y Ganancias	168
Flujo de Caja Proyectado	169
Indicadores de Rentabilidad y Costo del Capital 6.5.2.1.1.1. TMAR	169
VAN.....	170
TIR	170
PAYBACK.....	171
Análisis de Sensibilidad Multivariable o de Escenarios Múltiples	171
Principales riesgos.....	172
Mitigación del riesgo.....	172
Razones Financieras	172
Liquidez	172
Gestión	173
Endeudamiento.....	174
Rentabilidad	174
Conclusiones del Estudio Financiero.....	175
CONCLUSIONES	176
RECOMENDACIONES	179
REFERENCIAS O BIBLIOGRAFIA	180
Anexo 1.....	180
Anexo 2.....	180

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Relación vs Inspira+	27
Tabla 2 Business Model Canvas de Inspira+	53
Tabla 3.1 Evolución de indicadores TIC en Ecuador, 2022-2025	63
Tabla 3.2 Matriz PEST.....	64
Tabla 3.3 Crecimiento de actividades económicas relacionadas con Inspira+ en Ecuador, ...	68
Tabla 3.4 Indicadores de crecimiento de la industria Fintech en América Latina y el Caribe	69
Tabla 3.5 Características del ciclo de vida de la industria y situación de Inspira+	72
Tabla 3.6 Metodología de las Cinco Fuerzas Competitivas de Porter para Inspira+	77
Tabla 3.7 Estructura de la competencia de Inspira+	80
Tabla 3.8 Estimación del tamaño de mercado de Inspira+	84
Tabla 3.9 Características de los principales competidores y referentes de Inspira+	87
Tabla 3.10 Segmentación de mercado de Inspira+	88
Tabla 3.11 Perfil del usuario objetivo de Inspira+	91
Tabla 3.12 Análisis Matriz FODA.....	92
Tabla 3.13 Características metodológicas de la investigación de mercado	94
Tabla 3.14 Diseño de la investigación de mercado	95
Tabla 3.15 Cálculo del tamaño de la muestra.....	97
Tabla 3.16 Síntesis de las técnicas de recogida y análisis de datos.....	98
Tabla 4.1 Perfil del mercado meta de Inspira	118
Tabla 4.2 Estrategias de penetración de mercado.....	119
Tabla 4.3 Adaptación del marcado y etiquetado al servicio digital	123
Tabla 4.4 Amplitud y profundidad de la línea de servicios de Inspira+	126
Tabla 4.5 Arquitectura de marca de Inspira+	127
Tabla 4.6 Referencia de precios frente a otras alternativas o competencias	128
Tabla 4.7 Políticas de precio de Inspira+.....	130
Tabla 4.8 Distribución de la oficina matriz	132
Tabla 4.9 Distribución del espacio digital de Inspira+	132
Tabla 4.10 Mix promocional de Inspira+	136
Tabla 4.11 Cronograma promocional del primer año de Inspira+	137
Tabla 4.12 Presupuesto promocional.....	138
Tabla 5.1 Proceso operativo principal de Inspira+	141
Tabla 5.2 Mano de obra inicial	145
Tabla 5.3 Capacidad instalada inicial de Inspira+	145
Tabla 5.4 Presupuesto de capacidad instalada de Inspira+.....	147
Tabla 5.5 Perfiles de cargos del equipo inicial de Inspira	148
Tabla 6.1 Inversión Inicial	151
Tabla 6.2 Inversión Fija	152
Tabla 6.3 Inversión Diferida de Inspira+	153
Tabla 6.4 Inversión Corriente de Inspira+	154
Tabla 6.5 Fuentes de Financiamiento de Inspira+	155
Tabla 6.6 Condiciones del financiamiento bancario	156
Tabla 6.7 Tabla de Amortización anual del préstamo	156
Tabla 6.8 Cronograma de Inversiones	157
Tabla 6.9 Costos Fijos.....	157
Tabla 6.10 Costo de Variables proyectados de Inspira+	158
Tabla 6.11 Tabla de Gastos Operación Proyectados	159
Tabla 6.12 Gastos Administrativos proyectados de Inspira+	160
Tabla 6.13 Gastos de Ventas.....	161
Tabla 6.14 Gastos Financieros.....	161
Tabla 6.15 Determinación del precio.....	162
Tabla 6.16 Mark Up y margen de contribución de Inspira+	162
Tabla 6.17 Proyección de suscripciones de Inspira+	163
Tabla 6.18 Proyección de ingresos por suscripciones	164
Tabla 6.19 Proyección de costos e ingresos	164
Tabla 6.20 Punto de equilibrio proyectado de Inspira+	165
Tabla 6.21 Balance General proyectado de Inspira+	166
Tabla 6.22 Estado de Pérdidas y Ganancias proyectado de Inspira+	168

Tabla 6.23 Flujo de caja proyectado de Inspira+	169
Tabla 6.24 Determinación de la TMAR	170
Tabla 6.25 Determinación del Valor Actual Neto	170
Tabla 6.26 Comparación entre TMAR y TIR.....	171
Tabla 6.27 Payback - Período de recuperación de la inversión.....	171
Tabla 6.28 Razón de liquidez proyectada.....	173
Tabla 6.29 Rotación de activos proyectada	173
Tabla 6.30 Nivel de endeudamiento proyectado	174
Tabla 6.31 Indicadores de rentabilidad proyectados	174

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 2 Crecimiento del PIB	65
Figura 3 Inflación mensual Nacional.....	65
Figura 4 Tasa Activa Referencial – Tecnología	66
Figura 5 Tecnologías de la Información y Comunicación-TIC – (2022 – 2026).....	66
Figura 6 Análisis de Ciclo de Vida	73
Figura 7 Tamaño de Mercado TAM, SAM, SOM	79
Figura 8 Tamaño de mercado TAM, SAM y SOM de Inspira+.....	82
Figura 9 Funcionamiento	85
Figura 10 Edad	99
Figura 11 Estudios	100
Figura 12 Ciudad de Desarrollo del Emprendimiento	101
Figura 13 Tiempo de funcionamiento de los emprendimientos	102
Figura 14 Sector económico de los emprendimientos.....	103
Figura 15 Número de personas que trabajan en los emprendimientos.....	103
Figura 16 Método utilizado para controlar los ingresos y gastos del emprendimiento	104
Figura 17 Nivel de dificultad para administrar las finanzas del emprendimiento	105
Figura 18 Principal problema que enfrentan los emprendimientos.....	105
Figura 19 Utilización de herramientas digitales	106
Figura 20 Utilización de herramientas de inteligencia artificial en el emprendimiento	107
Figura 21 Nivel de confianza en una plataforma para gestión financiera	107
Figura 22 Utilidad percibida	108
Figura 23 Frecuencia potencial de utilización de Inspira+	108
Figura 24 Frecuencia potencial de utilización de la plataforma.....	109
Figura 25 Percepción sobre la contribución de la plataforma	110
Figura 26 Suscripción Premium.....	110
Figura 27 Precio mensual para la suscripción Premium	111
Figura 4.1 Niveles de Servicios	121
Figura 4.2 Propuesta conceptual del portal principal	123
Figura 4.3 Propuesta conceptual del panel de gestión financiera.....	124
Figura 4.4 Propuesta conceptual de los planes Free, Premium, Pro	125
Figura 4.5 Evolución Histórica del IPC.....	130
Figura 4.6 Canal de distribución.....	132
Figura 4.7 Presentación Comercialmente	133
Figura 4.8 Sistema de distribución Comercial.....	134
Figura 4.9 Embudo Promocional	136
Figura 5.1 Flujograma del proceso de servicio Inspira+	142
Figura 5.2 Ubicación de la Empresa Oficinas	143
Figura 5.3 Organización Inicial de Inspira+	150

RESUMEN

El presente plan de negocio propone la creación de Inspira+, una plataforma digital de tecnología financiera comunitaria con inteligencia artificial, enfocada en fortalecer los emprendimientos emergentes de Guayaquil. La propuesta surge ante las dificultades de los emprendedores para gestionar ingresos, gastos, presupuestos y decisiones financieras, integrando en una plataforma herramientas de gestión financiera, educación empresarial, inteligencia artificial y una comunidad colaborativa.

El proyecto se dirige a emprendedores o negocios de hasta cinco años. Se utilizó una metodología mixta para determinar las necesidades y preferencias del mercado objetivo, complementada con 375 encuestas cuantitativas, alcanzando la muestra planificada. Los resultados mostraron alta aceptación de la propuesta, destacando la necesidad de herramientas para registrar ingresos y gastos, elaborar presupuestos, generar reportes y recibir asistencia mediante inteligencia artificial. Inspira+ tiene un modelo freemium con planes Free, Premium y Pro. Se desarrollaron los planes estratégico, comercial, operativo y financiero para determinar la factibilidad del proyecto. Finalmente, el estudio económico-financiero considera una inversión inicial de USD 20.000 y una proyección de cinco años. El escenario base presenta una TMAR del 14,24 %, un VAN de USD 15.012,93, una TIR del 36,03 % y un período de recuperación aproximado de 2,71 años, bajo supuestos de captación y crecimiento que deberán validarse durante la implementación.

Palabras clave: Plan de negocio, emprendimiento, tecnología financiera, gestión financiera, inteligencia artificial, plataforma digital.

ABSTRACT

This business plan proposes the creation of Inspira+, a community-based financial technology platform powered by artificial intelligence, aimed at strengthening the economic and administrative management of emerging ventures in the city of Guayaquil. The proposal responds to the difficulties entrepreneurs face in properly managing their income, expenses, budgets, and financial decisions by integrating financial management tools, business education, artificial intelligence, and a collaborative community within a single digital platform.

This project targets entrepreneurs and startups with less than five years in operation. A mixed-method approach was used to identify target market needs and preferences, including quantitative research through 375 surveys to satisfy the sample size. The results demonstrated strong acceptance of the idea and desire for income and expense tracking, budgeting, report production, reminders, and AI support. Free, Premium, and Pro plans of the Inspira+ business model give basic functions for free while charging for premium services. To assess project feasibility, strategic, commercial, operational, and financial plans were created.

Finally, the economic and financial study evaluates the viability of Inspira+, considering an initial investment of USD 20,000 and a five-year financial projection. The base scenario results show a minimum attractive rate of return (MARR) of 14.24%, a net present value (NPV) of USD 15,012.93, an internal rate of return (IRR) of 36.03%, and an estimated payback period of 2.71 years. These results indicate financial viability under the assumptions established for user acquisition, growth, revenues, and costs, which must be validated during implementation.

Keywords: Business plan, entrepreneurship, financial technology, artificial intelligence, financial management, digital platform.

INTRODUCCIÓN

El emprendimiento es una alternativa clave para generar ingresos, empleo e innovación; sin embargo, crear un negocio no garantiza su permanencia en el mercado. Los emprendimientos emergentes enfrentan desafíos en la administración de recursos, acceso a tecnología, planificación financiera y toma de decisiones. En Ecuador, estas condiciones son importantes por la alta actividad emprendedora y las dificultades de muchos negocios para consolidarse. El Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2025 evidencia desafíos en sostenibilidad empresarial y la necesidad de fortalecer la infraestructura tecnológica y capacidades digitales del ecosistema emprendedor.

La transformación digital y el desarrollo de la inteligencia artificial han generado nuevas posibilidades para facilitar procesos administrativos y financieros. La existencia de tecnología no implica su uso efectivo por pequeños negocios. En Ecuador hay interés por las nuevas tecnologías, pero persisten limitaciones para su incorporación estructural en los procesos empresariales, como los costos de implementación y las capacidades necesarias. Inspira+, una plataforma digital de tecnología financiera comunitaria con inteligencia artificial para emprendedores de Guayaquil. Su propósito es integrar herramientas para registrar y controlar ingresos o gastos, elaborar presupuestos, visualizar reportes, recibir recordatorios, acceder a educación empresarial, usar asistencia de inteligencia artificial o participar en una comunidad colaborativa.

La propuesta busca desarrollar una solución accesible desde móviles o navegadores web para mejorar la gestión financiera y administrativa de los emprendimientos. Inspira+ es una herramienta tecnológica de gestión, orientación, educación y acompañamiento empresarial, que proporciona información organizada para apoyar decisiones financieras del negocio.

Se realizó una investigación mixta para determinar la aceptación de la

propuesta, utilizando análisis cualitativo y cuantitativo. Se alcanzó la muestra de 375 encuestas a potenciales usuarios de la plataforma. Después de la pregunta de filtro sobre el tiempo de funcionamiento, 364 participantes continuaron con el bloque principal. Los emprendedores encuestados identificaron la administración financiera como una dificultad principal o mostraron alta disposición hacia una plataforma que impulse el crecimiento de sus negocios. Los resultados definieron las funcionalidades prioritarias de Inspira+: control de ingresos y gastos, presupuestos, reportes financieros, comunidad colaborativa, recordatorios y herramientas de inteligencia artificial. La investigación estableció una estructura comercial freemium con los planes Inspira+ Free, Premium y Pro, para facilitar el acceso a la plataforma, para generar ingresos recurrentes por suscripciones a funciones avanzadas.

El plan de negocio consta de seis capítulos. El Capítulo 1 describe la investigación, incluyendo el problema, justificación, objetivos, metodología y fundamentos del proyecto. El Capítulo 2 describe el negocio y desarrolla la propuesta de valor, modelo empresarial, misión, visión, valores y objetivos de Inspira+. El Capítulo 3 analiza la industria y el mercado con herramientas como PEST, las Cinco Fuerzas de Porter, análisis de competidores, segmentación, TAM, SAM, SOM, FODA e investigación de mercado. El Capítulo 4 desarrolla el plan de marketing, definiendo el producto digital, estrategia de precios, canales de distribución, promoción y posicionamiento de la plataforma. El Capítulo 5 presenta el plan operativo, considerando el servicio, infraestructura, capacidad, recursos tecnológicos, mano de obra y estructura organizacional. El Capítulo 6 aborda el estudio económico, financiero y tributario, incluyendo inversión inicial, financiamiento, costos, capital de trabajo, proyecciones de ingresos, estados financieros, punto de equilibrio, análisis de sensibilidad e indicadores de rentabilidad.

El análisis financiero a cinco años establece una inversión inicial de USD

20.000, financiada con USD 10.000 de socios y USD 10.000 de financiamiento bancario. En el escenario base se proyectan 269 usuarios pagados promedio durante el primer año y un crecimiento anual del 15 %. Bajo estos supuestos, el proyecto obtiene una TMAR del 14,24 %, un VAN de USD 15.012,93, una TIR del 36,03 % y un período de recuperación aproximado de 2,71 años. Estos resultados respaldan la viabilidad financiera del modelo, condicionada al cumplimiento y validación de los supuestos comerciales planteados.

Inspira+ se presenta como una plataforma tecnológica que fortalece la gestión de emprendimientos emergentes mediante tecnología financiera, inteligencia artificial, educación empresarial y colaboración. Su implementación busca que los emprendedores tengan herramientas accesibles para organizar sus negocios, entender su situación financiera y tomar decisiones que favorezcan su crecimiento o sostenibilidad con una red de apoyo.

CAPÍTULO 1

1. DESCRIPCIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

El presente trabajo de titulación tiene como objetivo la creación de una plataforma de tecnología financiera.

La presente investigación se desarrolla en el campo del emprendimiento, la innovación tecnológica y las tecnologías financieras (fintech), enfocándose en el análisis de alternativas digitales que contribuyan al fortalecimiento económico de los emprendimientos emergentes en la ciudad de Guayaquil.

El estudio analiza cómo la integración de tecnologías financieras (fintech) e inteligencia artificial puede convertirse en una herramienta estratégica para fortalecer la gestión de los emprendimientos emergentes durante sus primeras etapas de desarrollo. Más allá de incorporar tecnología, la investigación parte de la premisa de que el acceso a información financiera, el análisis oportuno de datos o la generación de recomendaciones pueden contribuir a que los emprendedores tomen decisiones más fundamentadas, para que así reduzcan los riesgos asociados al crecimiento de sus negocios. En este contexto, se evalúa la viabilidad de Inspira+, una plataforma digital comunitaria percibida como un espacio de apoyo al ecosistema emprendedor, que integra herramientas de gestión financiera, educación económica. Pero también, una proyección hacia futuros servicios de financiamiento, con el propósito de generar una propuesta de valor sostenible e innovadora para los emprendimientos de la ciudad de Guayaquil, Ecuador.

1.1. Tema – Título

“Plan de Negocio para la Creación de una Plataforma de Tecnología Financiera Comunitaria con Inteligencia Artificial para el Fortalecimiento Económico de Emprendimientos Emergentes en Guayaquil”.

1.2. Justificación

La presente investigación surge de la necesidad de identificar alternativas innovadoras que contribuyan al fortalecimiento económico de los emprendimientos emergentes en la ciudad de Guayaquil, considerando las limitaciones que enfrentan en materia de acceso a financiamiento, educación financiera, gestión de recursos y adopción tecnológica. En un contexto caracterizado por la transformación digital y el crecimiento de las tecnologías financieras, resulta pertinente analizar modelos de negocio que integren herramientas tecnológicas orientadas a mejorar la sostenibilidad y competitividad de los emprendimientos.

Para Schumpeter (1934), el emprendimiento es un elemento esencial para el desarrollo económico, ya que es capaz de crear innovación y dinamizar los mercados. Los emprendimientos hoy en día son relevantes para generar empleo, para crear valor y para diversificar la economía. Sin embargo, muchos negocios emergentes tienen dificultades relacionadas con la planificación financiera, el acceso a información estratégica y la obtención de recursos para crecer.

Asimismo, el Global Entrepreneurship Monitor (GEM) ha evidenciado que Ecuador mantiene altos niveles de actividad emprendedora temprana en comparación con otros países de la región. No obstante, una parte significativa de estos

emprendimientos presenta dificultades para consolidarse y mantenerse en el tiempo debido a factores asociados con la gestión empresarial, la educación financiera y las restricciones de financiamiento (GEM, 2025)

Las tecnologías financieras (fintech) han adquirido un papel cada vez más relevante dentro de los procesos de inclusión financiera en América Latina, especialmente porque permiten acercar servicios financieros a segmentos de la población que históricamente han permanecido excluidos del sistema bancario tradicional. Estas plataformas, más que digitalizar operaciones, están cambiando la forma en que las personas o los pequeños negocios administran sus recursos, hacen pagos, obtienen financiamiento y reciben asesoría financiera. Para el Banco Interamericano de Desarrollo y Finnovista (2024) sostienen que el crecimiento del ecosistema fintech latinoamericano ha permitido ofrecer soluciones más accesibles, eficientes, adaptadas a las necesidades reales de los usuarios, favoreciendo así una mayor inclusión financiera y reduciendo diversas barreras de acceso. Este contexto es especialmente relevante para el desarrollo de la investigación, ya que evidencia que la innovación financiera no es una ventaja exclusiva para grandes empresas o instituciones consolidadas, sino también una oportunidad para impulsar el crecimiento de los emprendimientos emergentes, otorgándoles herramientas que antes solo estaban al alcance de organizaciones con mayor capacidad económica o de empresas medianas.

En tecnología, la llegada de la inteligencia artificial significa un gran paso en la forma en que las compañías manejan la información o toman decisiones. Su contribución mayor no está en la automatización de los procesos, sino en la transformación de grandes cantidades de datos en información útil para sustentar la planificación estratégica o financiera. Gracias a su capacidad para identificar patrones,

proyectar escenarios o generar recomendaciones personalizadas, la inteligencia artificial puede convertirse en una herramienta de apoyo para emprendedores que muchas veces tienen que tomar decisiones con información limitada o sin asesoramiento especializado. En este sentido, Lakhani (2023) sostiene que la inteligencia artificial amplía las capacidades humanas al facilitar el análisis de datos complejos y proporcionar recomendaciones que mejoran la calidad de las decisiones organizacionales. Bajo esta perspectiva, incorpora la inteligencia artificial no como un sustituto del criterio del emprendedor, sino como un instrumento de mucho apoyo que permita fortalecer la gestión financiera, optimizar el uso de los recursos, así también reducir la incertidumbre propia de las primeras etapas de un emprendimiento.

La contribución académica de la investigación está en combinar ideas sobre emprendimiento, innovación, inclusión financiera, fintech e inteligencia artificial, en una propuesta de negocio que busca solucionar un problema identificado en el entorno local. Así, el estudio ayudará a crear conocimientos útiles en las áreas de emprendimiento e innovación social, ofreciendo información valiosa para futuras investigaciones sobre modelos de negocio digitales y tecnologías financieras.

Desde el punto de vista social, la investigación busca aportar al fortalecimiento del ecosistema emprendedor de Ecuador mediante una propuesta que facilite el acceso a herramientas de gestión financiera y educación económica, para el fortalecimiento de las capacidades financieras de los emprendedores.

En el ámbito empresarial, la presente investigación propone el diseño, una plataforma de tecnología financiera comunitaria que integra herramientas de inteligencia artificial con el propósito de fortalecer la gestión económica de los emprendimientos emergentes, esta propuesta parte del reconocimiento de muchos emprendedores que enfrentan dificultades no solo para acceder a recursos financieros,

sino también para interpretar información económica y transformarla en decisiones estratégicas que favorezcan el crecimiento de sus negocios. En respuesta a esta necesidad, se plantea un ecosistema digital que combine educación financiera, análisis inteligente de información o herramientas para la planificación y administración de recursos, permitiendo que los usuarios o clientes, cuenten con un acompañamiento continuo durante las primeras etapas de desarrollo de sus emprendimientos. Asimismo, el modelo de negocio contempla la incorporación, en una fase posterior de crecimiento, de mecanismos que faciliten el acceso a varias alternativas de financiamiento, ampliando progresivamente la propuesta de valor de la plataforma. De esta manera, no sea únicamente como una aplicación tecnológica, sino como una solución integral orientada a fortalecer las capacidades financieras, administrativas, así como las estratégicas de los emprendedores, generando un mayor potencial de sostenibilidad. Esta característica otorga al proyecto potencial de escalabilidad y posibilidades de implementación real dentro del mercado ecuatoriano.

De acuerdo con Drucker (1985), la innovación constituye el instrumento específico del emprendimiento, ya que permite transformar cambios y oportunidades en nuevos productos, servicios y modelos de negocio. En este sentido, el desarrollo de soluciones tecnológicas orientadas a resolver problemáticas económicas representa una oportunidad para generar valor tanto para los emprendedores como para la sociedad.

Así también, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OECD, 2023) destaca que la educación financiera se ha convertido en una competencia fundamental para la participación efectiva de las personas en la economía moderna, especialmente en contextos caracterizados por una creciente digitalización de los servicios financieros.

Finalmente, esta investigación es importante porque ayuda a utilizar las

oportunidades que brinda la transformación digital para solucionar problemas económicos y de negocios. La unión de tecnología financiera, inteligencia artificial y emprendimiento ayuda a crear soluciones nuevas que pueden tener un impacto, tanto económico, como social. Estando alineados con las tendencias globales de innovación o desarrollo sostenible.

1.3. Planteamiento y Delimitación del Tema u Objeto de Estudio

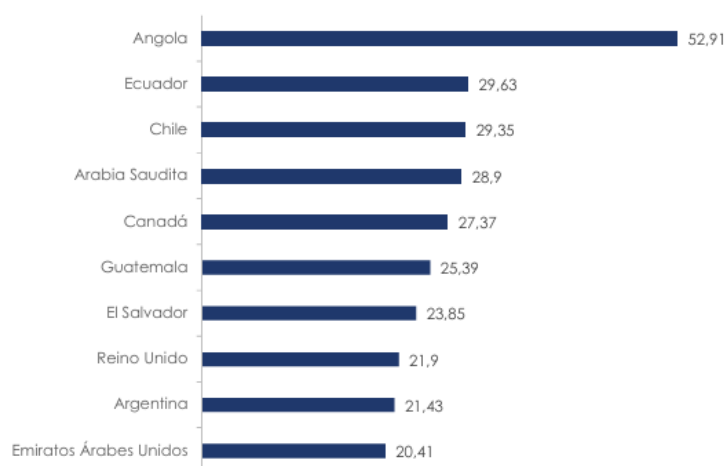
El emprendimiento constituye uno de los principales motores del desarrollo económico y social, debido a su capacidad para generar empleo, promover la innovación y dinamizar los mercados. En Ecuador, el emprendimiento se ha consolidado como uno de los principales impulsores de la actividad económica, debido a su aporte en la generación de empleo, la creación de nuevas oportunidades de negocio e impulsar los mercados locales. En los últimos años, el país ha registrado tasas altas de actividad emprendedora en las primeras etapas comparado con otras economías de Latinoamérica, lo cual evidencia la voluntad explícita de la gente de crear sus propios negocios (Global Entrepreneurship Monitor [GEM], 2025). Pero, el alto número de nuevos emprendimientos no garantiza su permanencia en el mercado. Una proporción importante de estos negocios enfrenta dificultades para consolidarse, principalmente por limitaciones relacionadas con la gestión financiera, el acceso a fuentes de financiamiento y la incorporación de herramientas tecnológicas que fortalezcan su competitividad o sostenibilidad.

En este escenario, la transformación digital representa una oportunidad para replantear la forma en que los emprendedores administran sus negocios y acceden a servicios especializados. El desarrollo de tecnologías digitales ha permitido que procesos que anteriormente requerían una alta inversión de tiempo o recursos puedan ejecutarse de manera más eficiente mediante plataformas tecnológicas. En particular,

las tecnologías financieras (fintech) han demostrado su capacidad para ampliar el acceso a servicios financieros, optimizar la administración de recursos, también así promover una mayor inclusión financiera, especialmente entre microempresas y emprendimientos emergentes, que tradicionalmente han encontrado barreras para acceder al sistema financiero convencional (Banco Interamericano de Desarrollo & Finnovista, 2024)

De forma complementaria, la inteligencia artificial ha comenzado a desempeñar un papel estratégico dentro del ecosistema empresarial al ofrecer herramientas capaces de analizar grandes volúmenes de información, identificar patrones de comportamiento o generar recomendaciones que respaldan la toma de decisiones. Más que sustituir el criterio del emprendedor, estas tecnologías funcionan como mecanismos de apoyo que permiten reducir la incertidumbre, optimizar la planificación financiera, a su vez también permite mejorar la asignación de recursos, aspectos que resultan determinantes durante las primeras etapas de desarrollo de un negocio (Lakhani, 2023)

TEA a nivel mundial.



(GEM, 2026)

El objetivo de esta investigación es crear un plan de negocios para Inspira+, una plataforma de tecnología financiera comunitaria que utilizará inteligencia

artificial. Su meta es mejorar las habilidades económicas y administrativas de los nuevos emprendimientos en Guayaquil, Ecuador. La propuesta incluye herramientas digitales que ayudan a organizar la información financiera, acceder a recursos de educación económica, así como obtener recomendaciones personalizadas para ayudar en la toma de decisiones empresariales. Además, se sugiere crear una comunidad digital que permita a los emprendedores compartir conocimientos y experiencias. En futuras etapas, se incluirán opciones de financiamiento para mejorar el alcance y el valor de la plataforma.

Desde una perspectiva empresarial, la investigación pretende diseñar un modelo de negocio innovador que combine elementos de tecnología financiera, comunidad colaborativa y transformación digital, con el propósito de generar valor para emprendedores que se encuentran en las etapas iniciales de desarrollo de sus negocios.

Por tal motivo, la investigación se desarrollará en la ciudad de Guayaquil, provincia del Guayas, debido a que constituye uno de los principales centros económicos y comerciales del Ecuador, concentrando una importante cantidad de emprendimientos y actividades empresariales.

La población objeto de estudio estará conformada por emprendedores y propietarios de emprendimientos emergentes establecidos en la ciudad de Guayaquil, Ecuador. Para efectos de esta investigación, se considerarán emprendimientos emergentes aquellos negocios con menos de cinco años de funcionamiento, período en el que generalmente se presentan los mayores desafíos relacionados con la consolidación empresarial, la gestión financiera y el acceso a recursos estratégicos para su crecimiento (GEM, 2025). La delimitación de este segmento responde al interés de

analizar las necesidades de organizaciones que aún se encuentran en proceso de desarrollo y que, por sus características, pueden beneficiarse en mayor medida de soluciones digitales orientadas al fortalecimiento de sus capacidades financieras y administrativas.

Por tal razón, el análisis e investigación se circunscribe al estudio de la investigación de tecnologías financieras, inteligencia artificial, inclusión financiera, emprendimiento y modelos de negocio digitales, aplicados al fortalecimiento económico de los emprendimientos emergentes. No se abordarán aspectos relacionados con la regulación operativa de entidades bancarias tradicionales ni la ejecución real de actividades crediticias o servicios de intermediación financiera. Ya que el alcance del estudio corresponde al diseño y evaluación de un plan de negocio para una plataforma tecnológica, desarrollándose bajo el enfoque de plan de negocios establecido por la carrera de Emprendimiento e Innovación Social, integrando herramientas de investigación de mercado, análisis estratégico, marketing, operaciones y evaluación financiera para determinar la viabilidad de la propuesta.

Según Osterwalder y Pigneur (2010), el diseño de modelos de negocio innovadores requiere comprender las necesidades específicas de los segmentos de clientes y las condiciones del entorno en el que operan. Por esta razón, la presente investigación se enfoca específicamente en emprendimientos emergentes ubicados en Guayaquil, permitiendo desarrollar una propuesta ajustada a las características del mercado local.

1.4. Planteamiento del Problema

El emprendimiento representa una de las principales fuentes de generación de empleo, innovación y desarrollo económico en los países emergentes. En Ecuador, la actividad emprendedora ha mostrado un crecimiento sostenido durante los últimos años, situando al país entre las naciones con mayores índices de emprendimiento temprano de la región. Aunque Ecuador, tiene uno de los niveles más altos de emprendimiento temprano en Latinoamérica, muchos negocios tienen problemas para mantenerse una vez que pasan la primera etapa de creación. Decidir iniciar un negocio no asegura que se mantenga en el mercado. La permanencia depende de factores como la habilidad para planificar, la buena gestión de los recursos y el acceso a herramientas que ayuden a tomar decisiones. Así, muchas empresas cierran en sus primeros años porque no pueden hacer frente a las demandas de dinero y la competencia del mercado. El Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2025) señala que Ecuador tiene altos niveles de actividad emprendedora temprana, lo que muestra una cultura enfocada en crear nuevos negocios. Esta situación muestra que el gran reto no es solo crear nuevos negocios, sino también crear condiciones que ayuden a su crecimiento, estabilidad o duración en el tiempo.

Se observa que existe una brecha significativa en materia de educación financiera. Numerosos emprendedores inician sus actividades económicas basándose principalmente en conocimientos técnicos o experiencia empírica, sin contar con herramientas que les permitan gestionar adecuadamente aspectos relacionados con presupuestos, flujo de caja, ahorro, planificación financiera o análisis de indicadores económicos. Como consecuencia, la toma de decisiones suele realizarse con información limitada, incrementando los riesgos asociados a la gestión empresarial.

También se sostiene que los conocimientos financieros influyen directamente en la capacidad de las personas para planificar, ahorrar, invertir y administrar adecuadamente sus recursos económicos. OECD (2023)

Paralelamente, la transformación digital ha generado nuevas oportunidades para mejorar la competitividad de los negocios mediante el uso de tecnologías innovadoras, Karim, argumenta que la inteligencia artificial puede complementar la toma de decisiones humanas mediante el análisis de grandes volúmenes de información o la generación de recomendaciones basadas en datos, para tomar la mejor alternativa en los emprendimientos. Lakhani (2023)

En este contexto, las tecnologías financieras o fintech, han surgido como una alternativa capaz de ampliar la inclusión financiera mediante soluciones digitales accesibles, ágiles y orientadas al usuario. Asimismo, el desarrollo de la inteligencia artificial ha permitido generar herramientas que facilitan el análisis de información, la automatización de procesos y la formulación de recomendaciones personalizadas para la toma de decisiones.

A pesar de que el ecosistema fintech en América Latina se ha expandido, todavía hay escasez de plataformas dedicadas de manera particular a las demandas de las nuevas empresas emergentes en Ecuador. Esto es especialmente cierto para aquellas que incorporan herramientas basadas en inteligencia artificial, gestión económica, educación financiera y asistencia digital dentro de una única solución tecnológica. De acuerdo, con el Banco Interamericano de Desarrollo y Finnovista, el ecosistema fintech latinoamericano ha mostrado un crecimiento sostenido durante los últimos años, impulsando procesos de inclusión financiera y transformación digital en distintos sectores económicos. (BID, 2024)

La ciudad de Guayaquil, por su condición de principal centro económico y

comercial del Ecuador, concentra un número significativo de emprendimientos que desempeñan un papel relevante en la generación de empleo, la innovación y la dinamización de la economía local. No obstante, este ecosistema emprendedor continúa enfrentando limitaciones que afectan su capacidad de crecimiento o consolidación, entre ellas el acceso restringido a información financiera de calidad, la escasa planificación económica o el bajo aprovechamiento de herramientas digitales que contribuyan a optimizar la gestión empresarial.

Teóricamente, Khanna (2021) afirma que las economías emergentes presentan vacíos institucionales que dificultan el desarrollo de los emprendimientos. Pero también producen oportunidades para la aplicación de nuevos modelos de negocio, que pueden resolver necesidades específicas del entorno local. Bajo este enfoque, el empleo de soluciones tecnológicas orientadas a fortalecer capacidades financieras o administrativas de los emprendedores no solo es una alternativa de modernización, sino también una estrategia para reducir las barreras que limitan su crecimiento y competitividad.

En este escenario, cabe preguntarse si se puede pensar en una plataforma de tecnología financiera comunitaria potenciada con inteligencia artificial que reúna herramientas de administración financiera, aprendizaje económico, asesoría digital, etc. Para los nuevos emprendimientos emergentes en Guayaquil. La propuesta busca responder a las necesidades identificadas mediante un ecosistema tecnológico que facilite una mejor administración de los recursos, fortalezca la toma de decisiones y contribuya a incrementar las posibilidades de sostenibilidad, a su vez el crecimiento de los negocios en sus primeras etapas de desarrollo.

En consecuencia, la presente investigación se orienta a determinar si el diseño de una plataforma fintech comunitaria apoyada por inteligencia artificial representa una alternativa de negocio viable y sostenible para fortalecer las capacidades financieras de los emprendimientos emergentes de la ciudad de Guayaquil, aportando evidencia que permita valorar su factibilidad técnica, comercial, financiera dentro del ecosistema emprendedor local.

1.5. Contextualización del Tema u Objeto de Estudio

La transformación digital ha modificado significativamente la forma en que las personas, empresas e instituciones desarrollan actividades económicas y financieras. El avance de las tecnologías de la información, la conectividad y las plataformas digitales ha permitido la aparición de nuevos modelos de negocio que buscan atender necesidades específicas mediante soluciones innovadoras, accesibles y escalables. En este contexto, las tecnologías financieras o fintech han adquirido un papel relevante en la modernización de los servicios financieros a nivel mundial (World Bank, 2024).

En América Latina, el ecosistema fintech ha experimentado un crecimiento acelerado durante la última década. Según el Banco Interamericano de Desarrollo y Finnovista (2024), la región ha mostrado una expansión sostenida en el número de empresas fintech, impulsada por la necesidad de ampliar la inclusión financiera, mejorar la eficiencia de los servicios y aprovechar las oportunidades generadas por la digitalización de la economía. Este crecimiento ha permitido el desarrollo de soluciones relacionadas con pagos digitales, financiamiento alternativo, educación financiera, inversiones y gestión empresarial.

Ecuador no ha sido ajeno a esta transformación. Durante los últimos años, el país ha evidenciado un incremento en la adopción de herramientas digitales tanto por

parte de consumidores como de organizaciones. La digitalización de procesos empresariales, el crecimiento del comercio electrónico y la aparición de emprendimientos tecnológicos reflejan una tendencia orientada hacia la innovación y la incorporación de nuevas tecnologías en diversos sectores económicos (CAF, 2024)

Y, al mismo tiempo, el emprendimiento se ha consolidado como una actividad fundamental para el progreso económico del país. En efecto, de acuerdo al Global Entrepreneurship Monitor (GEM Ecuador, 2025), el país se mantiene entre los de mayor actividad temprana de emprendimiento de la región. Este comportamiento demuestra que los ciudadanos están muy dispuestos a crear nuevos negocios y a generar oportunidades económicas a través de sus propias iniciativas empresariales. Sin embargo, los altos niveles de actividad empresarial no necesariamente se traducen en niveles altos de consolidación empresarial. Según el Global Entrepreneurship Monitor Ecuador (2025), si bien el país mantiene una importante dinámica de creación de nuevos negocios, una parte significativa de los emprendimientos enfrenta dificultades relacionadas con acceso a financiamiento. Estas limitaciones son aplicables, principalmente, a los negocios que se encuentran en los primeros años de operación, etapa en la que los niveles de incertidumbre o vulnerabilidad empresarial son más altos. Dentro de este contexto, la inclusión financiera adquiere un rol fundamental para fortalecer el ecosistema emprendedor. De acuerdo con el Banco Mundial (2024), cuando las empresas y los individuos disponen de acceso a los servicios financieros adecuados, pueden gestionar sus recursos de manera eficaz, invertir en productividad y mejorar su capacidad para adaptarse a condiciones económicas desfavorables. Sin embargo, los pequeños negocios y emprendimientos emergentes siguen tropezando con trabas como la falta de historial crediticio, limitaciones para obtener financiación y la inexistencia de productos adaptados a sus

requerimientos. Desde este punto de vista, las tecnologías financieras o fintech suponen una oportunidad para disminuir esas brechas a través de soluciones digitales más personalizadas, rápidas y asequibles. Según el Banco Interamericano de Desarrollo y Finnovista (2024), el ecosistema fintech latinoamericano ha tenido un crecimiento importante porque hay una necesidad de servicios financieros digitales para los grupos que, por lo general, no pueden acceder a los servicios financieros tradicionales. Estas plataformas han permitido ampliar las alternativas de pago, financiamiento, educación financiera, a su vez la gestión empresarial para usuarios individuales o pequeñas organizaciones.

Por otra parte, la educación financiera constituye un elemento fundamental para garantizar la sostenibilidad de los emprendimientos. La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OECD, 2023) establece que las competencias financieras permiten desarrollar habilidades relacionadas con planificación económica, administración de recursos, evaluación de riesgos y toma de decisiones informadas. En los negocios, estas habilidades son claves para mejorar la administración del flujo de caja, controlar costos o diseñar estrategias de crecimiento sostenible.

Dentro de este marco, la inteligencia artificial se presenta como una tecnología de potencial transformador para la gestión empresarial. Según Russell y Norvig (2021), la inteligencia artificial son sistemas capaces de aprender, analizar información, reconocer patrones y proponer soluciones para resolver problemas complejos. Su aplicación dentro del sector financiero ha permitido desarrollar herramientas enfocadas en análisis predictivo, automatización de procesos, evaluación de riesgos o personalización de servicios.

Además, Lakhani (2023), profesor de Harvard Business School, sostiene que

la inteligencia artificial representa una transformación organizacional debido a que permite que las empresas aprovechen grandes volúmenes de información para mejorar sus procesos de decisión y generar nuevas propuestas de valor. En este sentido, la incorporación de inteligencia artificial dentro de plataformas digitales puede fortalecer las capacidades administrativas o financieras de pequeños negocios al proporcionar recomendaciones basadas en datos y no únicamente en percepciones subjetivas.

Complementariamente, investigaciones recientes destacan que la inteligencia artificial generativa está modificando la forma en que las organizaciones desarrollan conocimiento, automatizan actividades y generan soluciones adaptadas a sus usuarios. De acuerdo con McKinsey Global Institute (2023), estas tecnologías poseen la capacidad de incrementar la productividad empresarial mediante la automatización de tareas cognitivas, generación de información estratégica y apoyo en procesos de decisión.

Asimismo, Tarun Khanna (2021) plantea que los emprendimientos en economías emergentes requieren soluciones diseñadas considerando las condiciones específicas de sus mercados, debido a que frecuentemente enfrentan limitaciones institucionales, financieras y tecnológicas. Visto así, el desarrollo de plataformas digitales adaptadas al contexto local puede convertirse en un mecanismo para reducir brechas existentes y fortalecer las capacidades de los emprendedores.

Este escenario es importante para Ecuador y Guayaquil, que cuenta con un ecosistema emprendedor dinámico, pero enfrenta desafíos en profesionalización, acceso a herramientas y adopción tecnológica. Desarrollo de una plataforma fintech comunitaria con IA.

La propuesta de la plataforma responde a las necesidades de los emprendimientos emergentes, buscando fortalecer la economía con una solución

escalable y tecnológica adaptada al mercado ecuatoriano.

En Guayaquil, uno de los núcleos económicos más relevantes del país, se concentran numerosas empresas emergentes y emprendedores. Esta característica convierte a la ciudad en un entorno adecuado para analizar la viabilidad de propuestas innovadoras que fortalezcan la gestión financiera y el desarrollo empresarial mediante soluciones tecnológicas.

1.1. Objetivos de la Investigación

1.6.1. Objetivo General

Desarrollar un plan de negocio para la creación de una plataforma de tecnología financiera comunitaria con inteligencia artificial que contribuya al fortalecimiento económico de los emprendimientos emergentes, inicialmente en la ciudad de Guayaquil.

1.1.1. Objetivos Específico

- Identificar el nivel de aceptación o disposición de uso de una plataforma fintech comunitaria con inteligencia artificial por parte de los emprendedores potenciales de la ciudad de Guayaquil.
- Determinar las necesidades financieras, tecnológicas o administrativas de los emprendimientos emergentes de Guayaquil mediante un estudio de mercado, para identificar oportunidades para una plataforma fintech.
- Desarrollar estrategias de marketing, operación y crecimiento empresarial que contribuyan a la implementación o la permanencia de la plataforma tecnológica sugerida.
- Evaluar la viabilidad técnica, comercial o financiera de una plataforma con herramientas de análisis empresarial o proyecciones económicas.

Para, Osterwalder y Pigneur (2010), el diseño de modelos de negocio exitosos requiere comprender las necesidades del mercado, definir una propuesta de valor diferenciada y establecer mecanismos sostenibles para la generación de ingresos. Así también, Blank y Dorf (2020) , sostienen que el desarrollo de nuevos emprendimientos debe sustentarse en procesos sistemáticos de validación de necesidades, análisis de clientes y evaluación de la viabilidad del modelo de negocio. En este sentido, los objetivos planteados permitirán generar información relevante para determinar la factibilidad de Inspira+ dentro del contexto emprendedor.

1.2. Determinación del Método de Investigación y Técnica de Recogida y Análisis de la Información.

La investigación se desarrollará con un enfoque metodológico mixto, integrando información cuantitativa y cualitativa para comprender la realidad de los emprendimientos emergentes en Guayaquil. Este enfoque permitirá analizar las características del mercado objetivo y las percepciones, necesidades o experiencias de los usuarios potenciales de la plataforma.

Según Hernández Sampieri y Mendoza (2018), los métodos mixtos permiten combinar procedimientos cuantitativos y cualitativos con el propósito de obtener una comprensión más amplia del fenómeno estudiado, aprovechando las fortalezas de ambos enfoques. En este sentido, la aplicación de esta metodología resulta pertinente para una investigación orientada al desarrollo de un plan de negocio, debido a que la viabilidad de una propuesta empresarial requiere conocer las características del mercado, los problemas existentes y las expectativas de los usuarios.

El alcance de la investigación será descriptivo y propositivo. Será descriptivo porque permitirá identificar las principales necesidades financieras, tecnológicas y administrativas que enfrentan los emprendimientos emergentes, así como sus niveles de aceptación frente al uso de herramientas fintech e inteligencia artificial. Asimismo,

tendrá un carácter propositivo debido a que los resultados obtenidos servirán como base para el proyecto.

En cuanto al diseño metodológico, el estudio será no experimental y de corte transversal. Es de tipo experimental ya que las variables de estudio no serán manipuladas, sino analizadas dentro de su contexto natural. Este tipo de investigación nos permite ver los fenómenos tal como ocurren en la realidad para después analizarlos (Hernández Sampieri y Mendoza, 2018). Además, será transversal, ya que la recopilación de información se hará en un periodo determinado, lo cual permitirá tener una visión actual del entorno emprendedor.

Para recopilar la información primaria se utilizará la técnica de la encuesta, la misma que se aplicará a propietarios y emprendedores de negocios emergentes ubicados en la ciudad de Guayaquil. Con esta herramienta se podrá recabar información, relacionada con sus prácticas actuales de administración financiera, dificultades para acceder a servicios financieros, nivel de adopción de tecnología, necesidades empresariales o percepción sobre la utilidad de una plataforma fintech comunitaria con inteligencia artificial.

La encuesta estará estructurada mediante preguntas cerradas y escalas de valoración, lo que facilitará la medición de variables relacionadas con la aceptación del servicio, comportamiento financiero, necesidades del usuario o características consideradas relevantes dentro de la propuesta de valor.

Mediante el análisis de artículos científicos, libros especializados, informes de organismos nacionales e internacionales, estudios relacionados con emprendimiento, inclusión financiera, transformación digital, fintech e inteligencia artificial. Esta información permitirá fundamentar teóricamente la investigación para comparar la propuesta planteada con tendencias actuales del ecosistema tecnológico y empresarial.

Los datos obtenidos mediante la encuesta serán procesados utilizando

estadística descriptiva, mediante herramientas como distribución de frecuencias, porcentajes y/o representación gráfica de resultados. Este análisis permitirá identificar patrones de comportamiento, para establecer conclusiones relacionadas con la aceptación o viabilidad comercial de la plataforma.

La combinación de los resultados cuantitativos y cualitativos, construirá una base metodológica sólida para el desarrollo de la plataforma, así evidenciar la definición de su propuesta de valor, segmento de clientes, estrategias comerciales y evaluación de viabilidad dentro del ecosistema emprendedor de Guayaquil, Ecuador.

1.8. Fundamentación Teórica del Proyecto

1.8.1. Marco Referencial

El desarrollo de plataformas digitales orientadas al fortalecimiento económico de emprendimientos emergentes se encuentra relacionado con la evolución del ecosistema fintech, la transformación digital empresarial y la incorporación de tecnologías avanzadas como la inteligencia artificial dentro de los procesos financieros y administrativos.

Durante los últimos años, las tecnologías financieras han transformado la manera en que organizaciones o personas acceden, administran y utilizan servicios financieros.

Este fenómeno ha tomado especial relevancia en las economías emergentes, donde persisten limitaciones en materia de inclusión financiera, acceso al financiamiento, educación económica y digitalización de las empresas. Según el Banco Interamericano de Desarrollo y Finnovista (2024), el ecosistema fintech latinoamericano ha crecido a gran velocidad gracias al surgimiento de soluciones digitales orientadas a pagos electrónicos, financiamiento alternativo, gestión financiera o servicios empresariales.

Sin embargo, aunque el desarrollo fintech ha permitido ampliar el acceso a

servicios financieros, diversos estudios señalan que todavía existe una brecha importante en la atención de microempresas o emprendimientos emergentes, debido a que estos negocios requieren no solamente acceso a productos financieros, sino también herramientas de planificación, educación y acompañamiento para fortalecer su sostenibilidad.

Según Gomber, Koch y Siering (2017), las fintech representan una transformación estructural del sector financiero debido a que integran innovación tecnológica, nuevos modelos de negocio y orientación hacia una experiencia más personalizada del usuario. Los autores señalan que dichas empresas no solamente modifican la prestación tradicional de servicios financieros, sino que crean nuevas formas de interacción entre usuarios, datos, otros. Por otra parte, Philippon (2016) sostiene que la innovación financiera basada en tecnología tiene el potencial de reducir costos operativos, mejorar la eficiencia de los servicios financieros, así también ampliar el acceso para segmentos tradicionalmente excluidos. En latinoamericano, Arner, Barberis y Buckley (2016) explican que las fintech representan, una oportunidad particularmente importante para economías emergentes debido a que permiten superar limitaciones estructurales relacionadas con la infraestructura financiera tradicional.

Davenport y Ronanki (2018) señalan que la inteligencia artificial empresarial permite automatizar procesos, mejorar la eficiencia operativa, así apoyar la toma de decisiones mediante sistemas capaces de procesar información compleja. Asimismo, Russell y Norvig (2021) explican que la inteligencia artificial comprende sistemas diseñados para realizar tareas asociadas tradicionalmente con capacidades humanas como aprendizaje, razonamiento o resolución de problemas.

Desde este sentido, la inteligencia artificial representa para Inspira+ un elemento diferenciador, ya que permitirá generar recomendaciones personalizadas

relacionadas con control financiero, organización económica, de igual forma para la toma de decisiones empresariales.

Uno de los principales referentes internacionales del sector fintech es Nubank, empresa brasileña que desarrolló un modelo de banca digital basado en tecnología móvil, reducción de costos operativos o experiencia personalizada del usuario.

El principal aprendizaje de este modelo consiste en demostrar que las plataformas financieras digitales pueden alcanzar escalabilidad cuando combinan tecnología, simplicidad, más aún cuando su enfoque es centrado en el cliente. Según Clausen (2021), Nubank representa un ejemplo de cómo las empresas fintech pueden competir frente a instituciones financieras tradicionales mediante modelos basados en innovación tecnológica, permitiendo así la reducción de costos operativos, así también construir una relación más cercana con los usuarios.

Inspira+ destaca la necesidad de una plataforma accesible y adaptada a las necesidades del usuario, enfocándose en fortalecer las capacidades financieras de emprendedores emergentes antes de acceder a servicios bancarios complejos. En contraste, Ualá, una fintech argentina fundada en 2017, busca ampliar el acceso a servicios financieros a través de una aplicación móvil, ofreciendo herramientas para pagos, administración del dinero y educación financiera, especialmente para aquellos con dificultades de acceso al sistema financiero formal. Según Carballo (2020), las fintech en Latinoamérica son importantes por su capacidad para reducir barreras de entrada al sistema financiero mediante soluciones digitales de bajo costo y fácil acceso.

En este sentido, empresas como Ualá demuestran que la inclusión financiera no sólo depende de la oferta de productos financieros, sino también del fortalecimiento de las capacidades de sus clientes o usuarios. De este modo, este punto está directamente vinculado, ya que la propuesta incluye la educación financiera como uno

de sus componentes fundamentales. La plataforma no sólo ofrece herramientas tecnológicas, sino que también desarrolla conocimientos, habilidades que les permitan a los emprendedores tomar mejores decisiones económicas.

Mercado Pago es un referente en América Latina por su evolución a un ecosistema financiero integral, demostrando que la integración de diversos servicios puede ofrecer mayor valor a usuarios y pequeños negocios. Este modelo es relevante para plataforma, al resaltar la necesidad de comunidades digitales que brinden acceso a herramientas financieras en un solo entorno. Kueski y Konfío son ejemplos destacados en México: Kueski mejora la evaluación financiera usando datos alternativos para facilitar el acceso al crédito, mientras que Konfío se enfoca en soluciones adaptadas para pequeñas y medianas empresas (PYMES). También se subraya la importancia de crear herramientas específicas para pequeños negocios, en vez de solo ajustar soluciones tradicionales. Revolut, por su parte, ilustra un ecosistema financiero digital con aplicaciones móviles que ofrecen gestión financiera y servicios personalizados.

Para la creación de la plataforma este modelo es una referencia, ya que es importante desarrollar una experiencia digital sencilla, accesible y personalizada. Mientras Revolut se orienta principalmente al consumidor financiero individual, adapta este concepto hacia un segmento específico para emprendimientos emergentes que requieren herramientas para administrar recursos, mejorar su educación financiera o la tomar mejores decisiones empresariales.

Tabla 1

Empresa	País	Propuesta principal	Relación con inspira+
---------	------	---------------------	-----------------------

Nubank	Brasil	Servicios financieros digitales	Experiencia digital y personalización
Ualá	Argentina	Inclusión financiera y educación económica	Formación financiera del usuario
Kueski	México	Crédito basado en análisis de datos	Uso de inteligencia artificial
Kushki	Ecuador	Infraestructura de pagos digitales	Adaptación al mercado ecuatoriano.

Relación vs Inspira+

Según la Corporación Andina de Fomento (CAF, 2024), las micro, pequeñas y medianas empresas de América Latina enfrentan importantes desafíos relacionados con acceso al financiamiento, capacidades administrativas y adopción tecnológica. En este sentido, las fintech empresariales representan una alternativa para desarrollar soluciones adaptadas a las características de estos emprendimientos o negocios.

El análisis de los fundamentos teóricos y de los referentes empresariales permite evidenciar que la evolución del sector financiero no se limita únicamente a la digitalización de servicios tradicionales, sino que representa una transformación profunda en la manera en que las personas, comunidades, así también organizaciones acceden, gestionan y utilizan los recursos financieros. La convergencia entre tecnología financiera, inteligencia artificial, educación económica y plataformas

digitales ha generado nuevos modelos de negocio capaces de responder a necesidades que históricamente no han sido atendidas de manera eficiente por los sistemas convencionales.

Los casos analizados a nivel internacional y latinoamericano demuestran que las fintech con mayor impacto no son aquellas que únicamente trasladan servicios financieros tradicionales hacia entornos digitales, sino aquellas que comprenden las problemáticas, desarrollando así soluciones integrales basadas en datos, accesibilidad y experiencia personalizada. Existen compañías como Nubank, Mercado Pago, Stripe, Kueski o Konfío que muestran que la innovación financiera se produce cuando la tecnología se torna en un instrumento para disminuir obstáculos, democratizar las oportunidades y producir valor sostenible dentro de los sistemas económicos. No obstante, el examen del contexto de Ecuador hace posible reconocer una oportunidad de innovación que todavía no se ha desarrollado por completo: la aparición de un vacío entre el aumento de la actividad emprendedora y la disponibilidad de herramientas digitales especializadas que posibiliten a las pequeñas empresas potenciar sus habilidades estratégicas, financieras y administrativas, este sentido, encuentra fundamento dentro de una necesidad real del mercado y no únicamente dentro de una tendencia tecnológica. La propuesta adapta aprendizajes de modelos fintech exitosos al contexto de emprendimientos emergentes de Guayaquil, planteando una plataforma que combina inteligencia artificial, educación financiera, herramientas de gestión económica y comunidad digital. Esta integración evoluciona de un modelo tradicional de servicios a un ecosistema de acompañamiento empresarial basado en conocimiento, tecnología y colaboración. Lo nuevo de la plataforma no es solo que incorpora IA, sino que la usa para potenciar la capacidad de decisión de emprendedores o comunidades. La inteligencia artificial aporta valor al convertir información compleja en conocimiento práctico, ayudando al usuario a comprender su situación financiera,

anticipar riesgos y aprovechar oportunidades. Por ende, los referentes investigados hacen posible determinar que hay una oportunidad factible para crear una plataforma fintech enfocada concretamente en el fortalecimiento económico de las empresas emergentes. A pesar de que se alinea con las tendencias mundiales de transformación digital, inclusión financiera e innovación empresarial, está diseñada para ajustarse a las especificidades del entorno emprendedor ecuatoriano o comunidades emprendedoras.

Se concreta: la necesidad de brindar a los emprendedores herramientas accesibles, inteligentes o personalizadas que les permitan pasar de la supervivencia empresarial hacia un crecimiento sostenible. De esta manera, la propuesta no solo plantea la creación de una plataforma tecnológica, sino la construcción de un instrumento de transformación económica capaz de contribuir al fortalecimiento de comunidades de emprendimiento local, desarrollo de un ecosistema empresarial más inclusivo, competitivo, pero sobre todo preparado para los desafíos de la economía digital.

1.8.2. Marco Teórico

Emprendimiento

El emprendimiento ha sido objeto de estudio por diversas disciplinas debido a su importancia en el desarrollo económico, la innovación y la generación de empleo.

A lo largo de la historia, distintos autores han intentado explicar el papel del emprendedor dentro de la economía y su contribución al crecimiento de las sociedades.

Uno de los principales referentes en este campo es Joseph Schumpeter, quien definió al emprendedor como un agente de cambio capaz de introducir innovaciones en los mercados mediante nuevos productos, procesos, modelos de negocio o formas de organización. Schumpeter (1934) define el crecimiento económico como el resultado de un proceso que llama ‘destrucción creativa’, donde las innovaciones

reemplazan a las tecnologías y formas existentes, creando así nuevas posibilidades de desarrollo. Más tarde, Peter Drucker (1985) amplió esta visión, señalando que el emprendimiento es una disciplina basada en la identificación y aprovechamiento sistemático de oportunidades. Para este autor, la innovación es el instrumento fundamental del emprendedor, y le permite transformar los recursos existentes en nuevas fuentes de valor económico y social.

En la actualidad se reconoce al emprendimiento como un mecanismo esencial para impulsar el desarrollo económico sostenible. Organismos internacionales como el Banco Mundial (2024) señalan que los emprendimientos tienen un papel muy importante para crear empleo, mejorar la competitividad y activar

Innovación

La innovación es uno de los factores fundamentales para impulsar la competitividad de las empresas y el desarrollo económico. Su importancia está en la posibilidad de crear soluciones que satisfagan de forma eficaz las nuevas necesidades de los mercados y de la sociedad.

Schumpeter (1934) considera la innovación como el núcleo central del desarrollo económico, afirmando que el avance se produce cuando los emprendedores implementan cambios significativos que tienen la capacidad de transformar industrias y mercados existentes. Por su parte, Drucker (1985), afirma que la innovación es una práctica sistemática que puede ser gestionada dentro de las organizaciones a través de la observación de oportunidades y la generación constante de mejoras. Bajo este enfoque, la innovación no queda relegada solamente al progreso tecnológico, sino que también puede concretarse en productos, servicios, procesos, estrategias y modelos de negocio. La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OECD, 2018) define la innovación como la implementación de un producto, proceso o método

significativamente mejorado que genera valor para usuarios, organizaciones o mercados.

En el contexto actual de transformación digital, la innovación tecnológica, ha adquirido una relevancia creciente debido a su capacidad para impulsar nuevos modelos de negocio basados en plataformas digitales, inteligencia artificial y tecnologías emergentes.

El término startup se utiliza para describir organizaciones temporales diseñadas para buscar modelos de negocio escalables, repetibles y sostenibles bajo condiciones de incertidumbre (Blank & Dorf, 2020).

Startups y Modelos de Negocio Escalables

Contrariamente a las corporaciones convencionales, las empresas emergentes se distinguen por funcionar en contextos dinámicos donde la innovación, la experimentación y la habilidad para adaptarse constituyen elementos cruciales para el logro exitoso. Estas entidades tienden a respaldarse en tecnologías digitales para la creación de soluciones innovadoras con un potencial de expansión rápida.

El enfoque Lean Startup, propuesto por Eric Ries (2011), postula que los emprendedores deben validar continuamente sus hipótesis a través de ciclos acelerados de construcción, medición y aprendizaje. Esta metodología minimiza los riesgos y facilita la adaptación de las propuestas de valor en respuesta a las demandas concretas del mercado.

Ecosistemas Emprendedores en Economías Emergentes

El desarrollo de emprendimientos no depende únicamente de las capacidades individuales de los emprendedores, sino también de las condiciones del entorno en el que operan. Este conjunto de factores conforma lo que se conoce como ecosistema emprendedor.

Tarun Khanna (2021) sostiene que los ecosistemas emprendedores de los países en desarrollo presentan desafíos particulares asociados a limitaciones institucionales, acceso restringido a financiamiento y debilidades estructurales en infraestructura y educación. Sin embargo, estos mismos desafíos pueden convertirse en oportunidades para la creación de soluciones innovadoras adaptadas a las necesidades locales, los emprendedores exitosos en economías emergentes suelen enfocarse en resolver problemas concretos mediante modelos de negocio capaces de generar impacto económico. Este punto de vista es crucial para la investigación, que busca satisfacer las necesidades identificadas en el entorno emprendedor de Guayaquil. Como objetivo mejorar las habilidades financieras de los negocios nuevos.

Tecnologías Financieras o Fintech

Las tecnologías financieras, denominadas fintech o Financial Technology, constituyen uno de los fenómenos de innovación más significativos en el contexto del sector financiero actual. Estas entidades emplean instrumentos tecnológicos para proporcionar servicios financieros de forma más eficaz, accesible y personalizada en comparación con los modelos convencionales.

Según el Banco Interamericano de Desarrollo y Finnovista (2024), las Fintech han desempeñado un papel crucial en la democratización de los servicios financieros en América Latina a través de soluciones digitales vinculadas a pagos electrónicos, financiamiento alternativo, inversiones, seguros, educación financiera y administración de empresas.

La acelerada proliferación de las fintech surge de la necesidad de abordar segmentos de mercado que históricamente han experimentado obstáculos para acceder a los servicios financieros convencionales. De acuerdo con la Comisión Federal de Finanzas (2024), dichas plataformas han promovido la inclusión financiera de microempresas, emprendedores y poblaciones históricamente excluidas del sistema financiero formal.

En el marco de este escenario, la propuesta se clasifica dentro de la categoría fintech, dado que tiene como objetivo proporcionar instrumentos digitales para la administración financiera, la educación económica y el fortalecimiento empresarial de empresas emergentes a través de una plataforma tecnológica de vanguardia.

La rápida expansión de las fintech responde a la necesidad de atender segmentos de mercado que históricamente han enfrentado barreras para acceder a servicios financieros tradicionales. Según la CAF (2024), estas plataformas han favorecido la inclusión financiera de microempresas, emprendedores y poblaciones tradicionalmente excluidas del sistema financiero formal.

Inclusión Financiera

La inclusión financiera alude al acceso y aprovechamiento efectivo de productos y servicios financieros formales por parte de individuos y entidades. Este concepto ha adquirido significativa importancia debido a su influencia en el desarrollo económico, la disminución de la pobreza y el avance de las empresas.

El Banco Mundial (2024) destaca que la inclusión financiera facilita a los individuos la acumulación de ahorros, la inversión, la gestión de riesgos y una participación más activa en el sistema económico. Para los empresarios emergentes, la disponibilidad de servicios financieros apropiados promueve la constitución,

funcionamiento y expansión de sus empresas.

Sin embargo, varias investigaciones señalan que las micro y pequeñas empresas persisten en enfrentar obstáculos para acceder a financiamiento, atribuibles a factores como la ausencia de historial crediticio, garantías insuficientes o restricciones en la educación financiera (CAF, 2024). Las plataformas fintech han aparecido como una opción para mejorar el acceso a servicios financieros a través de soluciones digitales que son fáciles de usar y se adaptan a las necesidades de los usuarios. La propuesta de la plataforma tiene como objetivo ayudar al ofrecer herramientas que mejoren la gestión financiera y fortalezcan las habilidades económicas de los emprendedores.

Inteligencia Artificial

Lean Startup, propuesto por Eric Ries (2011), postula que los emprendedores deben validar continuamente sus hipótesis a través de ciclos acelerados de construcción, medición y aprendizaje. Esta metodología minimiza los riesgos y facilita la adaptación de las propuestas de valor en respuesta a las demandas concretas del mercado.

La inteligencia artificial (IA) constituye una de las tecnologías más disruptivas de la actualidad debido a su capacidad para procesar información, identificar patrones y generar soluciones basadas en datos.

Russell y Norvig (2021) definen la inteligencia artificial como el campo de estudio orientado al desarrollo de sistemas capaces de realizar tareas que normalmente requieren inteligencia humana, incluyendo aprendizaje, razonamiento, análisis y toma de decisiones.

En años recientes, el progreso en la capacidad computacional y la accesibilidad

a grandes volúmenes de datos han catalizado el desarrollo de aplicaciones fundamentadas en la inteligencia artificial en ámbitos como la salud, la educación, el comercio, la manufactura y los servicios financieros.

De acuerdo con Lakhani (2023), la inteligencia artificial no debe ser conceptualizada meramente como un instrumento tecnológico, sino como un cambio organizacional capaz de alterar la manera en que las empresas generan valor, interactúan con sus clientes y cultivan ventajas competitivas.

Por lo tanto, la inteligencia artificial ha emergido como un elemento estratégico para entidades que aspiran a optimizar la eficiencia de sus procesos y robustecer la calidad de sus decisiones a través del análisis inteligente de información.

Inteligencia Artificial Aplicada a las Finanzas

La implementación de la inteligencia artificial en el sector financiero ha inducido transformaciones significativas en la manera en que las organizaciones procesan información, administran riesgos y ofrecen servicios a su clientela (Poveda & Suárez, 2026).

Según Davenport y Ronanki (2018), la inteligencia artificial permite automatizar procesos, optimizar operaciones y generar recomendaciones basadas en grandes volúmenes de datos. Estas capacidades han favorecido el desarrollo de herramientas financieras más eficientes y personalizadas.

Dentro del sector fintech, la inteligencia artificial es utilizada para evaluación crediticia, análisis financiero, detección de fraude, automatización de atención al cliente y generación de recomendaciones financieras personalizadas.

Lakhani (2023) sostiene que las organizaciones que incorporan inteligencia artificial en sus procesos decisionales pueden aumentar significativamente su capacidad para identificar oportunidades, anticipar riesgos y mejorar resultados

empresariales.

Transformación Digital

La transformación digital consiste en la integración estratégica de tecnologías digitales dentro de los procesos, productos y modelos de negocio de una organización con el objetivo de generar mayor valor para sus usuarios.

Según Vial (2019), la transformación digital implica cambios profundos en la forma en que las organizaciones operan y compiten dentro de entornos cada vez más dinámicos y tecnológicos.

En la pandemia de COVID-19 aceleró significativamente los procesos de digitalización empresarial a nivel global, impulsando la adopción de plataformas digitales, comercio electrónico, trabajo remoto o herramientas de gestión basadas en tecnología.

Para las pequeñas y medianas empresas, la transformación digital constituye una oportunidad para potenciar la productividad, minimizar los costos operativos y optimizar la experiencia del cliente. No obstante, numerosas organizaciones persisten en confrontar obstáculos vinculados al acceso a tecnología, habilidades digitales y recursos financieros. K, C. Y. (2024).

Modelo de Negocio Canvas

El modelo Canvas, ideado por Osterwalder y Pigneur (2010), se destaca como uno de los instrumentos más empleados en el diseño, visualización y análisis de

modelos de negocio.

Esta metodología organiza los elementos fundamentales de una empresa se divide por, segmentos de clientes, propuesta de valor, canales, relaciones con clientes, fuentes de ingresos, recursos clave, actividades clave, socios estratégicos y estructura de costos.

El Canvas facilita la comprensión integral del funcionamiento de una organización y permite identificar oportunidades de innovación dentro de cada componente del modelo de negocio.

Para la presente investigación, esta herramienta servirá como base para estructurar el modelo de negocio de Inspira+, definiendo de manera clara la propuesta de valor y los mecanismos de generación de ingresos que sustentarán la viabilidad del proyecto.

La educación financiera

La educación financiera señala las habilidades, conocimientos y actitudes que permiten a las personas tomar decisiones económicas responsables e informadas, World (2024)

Según la OECD (2023), la educación financiera favorece al bienestar económico de los individuos al potenciar su capacidad para administrar recursos, evaluar riesgos y planificar objetivos financieros tanto a corto como a largo plazo.

En el mundo empresarial, la educación financiera es fundamental para la sostenibilidad de los emprendimientos ya que permite una adecuada gestión de ingresos, gastos, inversiones y financiamiento.

Diversos estudios han mostrado que los emprendedores con mayores niveles de alfabetización financiera son capaces de planificar mejor, adaptarse a los cambios del entorno y mantener la estabilidad económica de sus negocios.

Por esta razón, la propuesta Inspira+ incorpora la educación financiera como uno de sus componentes centrales, buscando fortalecer las competencias financieras de los emprendedores mediante contenidos, herramientas y recomendaciones apoyadas por inteligencia artificial.

1.8.3. Marco Conceptual

Innovación: Creación o modificación de un producto, y su introducción en un mercado (RAE, 2021)

Emprendimiento: El emprendimiento es el proceso mediante el cual una persona identifica oportunidades y organiza recursos para crear valor económico o social a través de la creación de nuevos negocios o iniciativas innovadoras. Según Drucker (1985), el emprendimiento se fundamenta en la capacidad de transformar oportunidades en actividades productivas mediante la innovación.

Emprendimiento Emergente: Para efectos de esta investigación, se entenderá como emprendimiento emergente a todo negocio con menos de cinco años de funcionamiento que se encuentra en proceso de consolidación y crecimiento dentro del mercado. Esta definición se alinea con los criterios utilizados por el Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2025) para analizar la actividad emprendedora temprana

Startup: Es una organización temporal diseñada para desarrollar un modelo de negocio innovador, repetible y escalable bajo condiciones de mucha incertidumbre en sus inicios (Blank & Dorf, 2020).

. Tecnología Financiera o Fintech: son empresas o plataformas que utilizan tecnología para ofrecer productos y servicios financieros de manera más eficiente, accesible y personalizada que los modelos financieros tradicionales (BID &

Finnovista, 2024).

Plataforma Digital: es una infraestructura tecnológica que permite la interacción entre usuarios, organizaciones o sistemas mediante servicios accesibles a través de internet y dispositivos digitales (Parker, Van Alstyne & Choudary, 2016).

Comunidad Digital: so un grupo de personas que interactúan mediante plataformas tecnológicas con el propósito de intercambiar conocimientos, experiencias, recursos o apoyo mutuo alrededor de intereses comunes (Rheingold, 2000).

Microcrédito: Es un producto financiero de bajo monto dirigido a personas o microempresas que por lo general tienen escaso acceso a los sistemas financieros tradicionales (Yunus, 2007).

Fortalecimiento Económico: Para este estudio determinamos el fortalecimiento económico como el proceso por el cual los emprendimientos mejoran sus capacidades financieras, administrativas y estratégicas para incrementar su sostenibilidad, competitividad y potencial de crecimiento (Di Marco, 2024)

La transformación digital: consiste en la integración estratégica de tecnologías digitales dentro de los procesos y modelos de negocio con el objetivo de mejorar la eficiencia, competitividad y generación de valor (Vial, 2019).

Inteligencia artificial: Es una rama de la informática orientada al desarrollo de sistemas capaces de realizar tareas que normalmente requieren inteligencia humana, tales como aprendizaje, análisis, razonamiento y toma de decisiones (Russell & Norvig, 2021).

Inteligencia artificial generativa: Se trata de una clase de inteligencia artificial que tiene la capacidad de generar contenidos originales, que abarcan textos, imágenes, sugerencias o soluciones, mediante el procesamiento de grandes volúmenes

de datos (Lakhani, 2023).

Educación financiera: Comprende los conocimientos, habilidades y comportamientos necesarios para tomar decisiones económicas informadas relacionadas con ahorro, inversión, financiamiento y administración de recursos (OECD, 2023).

Modelo de negocio: Describe la manera en que una organización crea, entrega y captura valor para sus clientes y grupos de interés (Osterwalder & Pigneur, 2010).

Educación financiera: Son los conocimientos, habilidades y comportamientos necesarios para tomar decisiones económicas informadas relacionadas con ahorro, inversión, financiamiento y administración de recursos (OECD, 2023)

1.8.4. Marco Legal

En el caso de la presente investigación, resulta necesario analizar las disposiciones legales relacionadas con la constitución de empresas, emprendimiento, comercio electrónico, protección de datos personales y desarrollo tecnológico, debido a que la propuesta, se fundamenta en una plataforma digital de tecnología financiera orientada al fortalecimiento económico de emprendimientos emergentes. En Ecuador, el ámbito emprendedor y digital ha presenciado significativos progresos regulatorios en los años recientes, fomentando la instauración de nuevos emprendimientos innovadores y el robustecimiento de la economía digital.

La propuesta empresarial en cuestión se encuentra dentro de las estipulaciones de la Constitución de la República del Ecuador, la Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación, la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos, la Ley Orgánica de Protección de Datos Personales, la Ley de Compañías y

otras regulaciones vinculadas con la actividad empresarial y tecnológica.

1.8.4.1. Aspecto Societario de la Empresa

La propuesta, contempla la constitución de una compañía legalmente establecida en Ecuador con el objetivo de desarrollar, operar y comercializar servicios digitales orientados al fortalecimiento financiero y empresarial de emprendimientos emergentes.

La Ley de Compañías del Ecuador regula las diferentes formas societarias mediante las cuales pueden organizarse las actividades empresariales dentro del país. Esta normativa establece los requisitos relacionados con constitución, administración, capital, responsabilidades y obligaciones legales de las organizaciones.

De acuerdo con la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2025), la constitución formal de una empresa permite acceder a beneficios relacionados con contratación, créditos o financiamiento, protección jurídica y crecimiento empresarial.

1.8.4.2. Generalidades (Tipo de Empresa)

La propuesta empresarial en cuestión se encuentra dentro de las estipulaciones de la Constitución de la República del Ecuador, la Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación, la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos, la Ley Orgánica de Protección de Datos Personales, la Ley de Compañías y otras regulaciones vinculadas con la actividad empresarial y tecnológica.

Para efectos de la presente investigación, se propone que, se opere bajo la

figura jurídica de una Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.).

La Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación, publicada en el año 2020, incorporó la figura de la Sociedad por Acciones Simplificada con el propósito de facilitar la creación de nuevas empresas en Ecuador mediante procesos más ágiles y flexibles.

Las principales ventajas de la S.A.S. se encuentran:

- Constitución simplificada.
- Posibilidad de conformarse con uno o varios accionistas.
- Flexibilidad administrativa.
- Menores costos de constitución.
- Facilidad para incorporar inversionistas futuros.
- Adaptabilidad para emprendimientos innovadores y startups.

Debido a estas características, la S.A.S. se ha convertido en una de las estructuras societarias más utilizadas por emprendimientos tecnológicos y empresas emergentes dentro del país.

1.8.4.3. Fundación de la Empresa

.

La constitución, se realizar conforme a los procedimientos establecidos por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

El proceso comprende:

1. Reserva de denominación social.
2. Elaboración del documento constitutivo.
3. Registro de la compañía.
4. Obtención del Registro Único de Contribuyentes (RUC).

5. Registro de actividades económicas.
6. Apertura de cuentas bancarias empresariales.
7. Obtención de permisos complementarios según la actividad económica.

La formalización empresarial permitirá garantizar la legalidad de las operaciones y fortalecer la confianza de usuarios, aliados estratégicos e inversionistas.

1.8.4.4. Capital Social, Acciones y Participaciones

La Ley de Compañías establece que las Sociedades por Acciones Simplificadas pueden constituirse mediante aportes realizados por sus accionistas, los cuales conforman el capital social de la organización.

Para la presente propuesta, el capital social inicial será definido dentro del estudio financiero, considerando las necesidades de inversión asociadas al desarrollo tecnológico, infraestructura digital, marketing y operación de la plataforma, otros.

Las acciones representarán la participación de los socios dentro de la empresa y podrán ser utilizadas en futuras rondas de inversión destinadas a financiar el crecimiento de Inspira+. Esta característica resulta especialmente relevante para startups tecnológicas, debido a que facilita la incorporación de inversionistas ángeles, fondos de capital emprendedor y sobre todo aliados estratégicos interesados en participar en el crecimiento del negocio.

1.8.4.5. Permisos

La formalización empresarial permitirá garantizar la legalidad de las operaciones y fortalecer la confianza de usuarios, aliados estratégicos e inversionistas.

Para el funcionamiento legal, será necesario cumplir con diversas obligaciones regulatorias aplicables a empresas tecnológicas en Ecuador.

Entre los principales requisitos se gestionarán:

Permiso Municipal: Cumplir con las disposiciones establecidas por el Gobierno Autónomo Descentralizado correspondiente.

Registro Único de Contribuyentes o RUC: Emitido por el Servicio de Rentas Internas (SRI), permite el desarrollo formal de actividades económicas y el cumplimiento de obligaciones tributarias en el país.

Comercio Electrónico: Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos, reconoce la validez jurídica de las transacciones realizadas mediante medios digitales, proporcionando ciberseguridad.

Propiedad Intelectual: La empresa gestionará, su registrará, su marca, logotipo, identidad visual, así también su desarrollo tecnológico ante las autoridades competentes para proteger sus activos intangibles y fortalecer su posicionamiento en el mercado nacional, por medio del SENADI.

Regulación Financiera: Durante su etapa inicial, Inspira+ operará como una plataforma tecnológica de gestión financiera y educación financiera. En caso de incorporar servicios financieros regulados o esquemas de microcrédito directo en etapas futuras, será necesario analizar el cumplimiento de las disposiciones emitidas por los organismos de control financiero correspondientes, posteriormente solicitar permisos correspondientes.

1.8 Formulación de la hipótesis y o de las preguntas de la investigación de las cuáles se establecerán los objetivos.

La presente investigación plantea como propósito analizar la viabilidad de desarrollar una plataforma de tecnología financiera comunitaria con inteligencia artificial orientada al fortalecimiento económico de emprendimientos emergentes en la ciudad de Guayaquil, Ecuador.

En función del problema identificado, los objetivos planteados o el enfoque metodológico definido, se establecen las siguientes preguntas de investigación:

1. ¿Cuáles son los autores más importantes que tratan sobre las fintech y comercialización de servicios digitales?
2. ¿Como La creación de una plataforma de tecnología financiera comunitaria con inteligencia artificial, puede contribuir al fortalecimiento económico, así también a la sostenibilidad de los emprendimientos emergentes en la ciudad de Guayaquil?
3. ¿Cuál sería la aceptación o la intención de uso de los emprendedores emergentes hacia una plataforma fintech comunitaria que utiliza inteligencia artificial?
4. ¿Qué estrategias de marketing se pueden utilizar para dar a conocer la plataforma Inspira+?
5. ¿Cuál es la viabilidad técnica, comercial o financiera para la implementación de Inspira+ como plataforma fintech dentro del mercado de Guayaquil, Ecuador?

CAPÍTULO 2

DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

2.1. Análisis de la Oportunidad

La innovación surge para la identificación sistemática de oportunidades derivadas de cambios económicos, tecnológicos, sociales y demográficos, convirtiéndose en el principal motor para la creación de empresas sostenibles (Bizarrón, 2026)

Desde una perspectiva similar Schumpeter, sostiene que el desarrollo económico depende de la capacidad de los emprendedores para introducir innovaciones que puedan transformen los mercados mediante nuevos productos, servicios, procesos o modelos de negocio, Schumpeter (1934). Por eso, la

identificación de oportunidades es el punto de partida para desarrollar iniciativas empresariales capaces de crear valor económico o social.

El Global Entrepreneurship Monitor (GEM) constituye hoy una de las principales fuentes internacionales para el análisis del emprendimiento. En sus informes se muestra que el Ecuador, en comparación con otros países de la región, presenta una actividad emprendedora históricamente elevada. Se señala que en Ecuador (GEM, 2025) un porcentaje importante de la población participa en actividades emprendedoras tempranas, lo que refleja un ecosistema dinámico, pero también importantes desafíos relacionados con el acceso al financiamiento, la sostenibilidad de los negocios y la incorporación de tecnologías digitales. El dinamismo emprendedor es una fortaleza para el país, pero muchos emprendimientos atraviesan dificultades en los primeros años de operación por limitaciones en conocimientos administrativos, planificación financiera, acceso a herramientas tecnológicas y capacidades de gestión.

Hoy en día, tecnologías como la inteligencia artificial, el análisis de datos, la computación en la nube y las plataformas digitales permiten que las pequeñas empresas tengan acceso a herramientas que antes solo las grandes empresas podían utilizar. Estas tecnologías aumentan la productividad, fomentan la innovación y mejoran la capacidad de las organizaciones para adaptarse a entornos en constante cambio, según (McAfee, 2014).

La inteligencia artificial no debe concebirse solamente como una tecnología orientada a la automatización, sino como una herramienta estratégica con la capacidad de potenciar las habilidades humanas y optimizar el proceso de toma de decisiones en el ámbito organizacional. (Lakhani, 2023)

El World Economic Forum, señala que la inteligencia artificial, la digitalización financiera y el desarrollo de plataformas colaborativas, son algunas de las principales tendencias que transformarán los modelos de negocios durante la presente década. Estas tecnologías permiten que más personas tengan acceso a herramientas especializadas, que las pequeñas empresas sean más productivas y que se derriben algunas de las barreras tradicionales relacionadas con la información, el conocimiento y el financiamiento (Forum, 2025).

Parker, Van Alstyne y Choudary (2016) explican que las plataformas digitales representan uno de los modelos empresariales con mayor capacidad de crecimiento debido a su habilidad para generar efectos de red, facilitar la interacción entre usuarios y crear ecosistemas de innovación abiertos.

El Instituto Nacional de Estadística y Censos subraya que las micro, pequeñas y medianas empresas constituyen un elemento crucial de la estructura productiva nacional, aportando de manera significativa a la creación de empleo y al progreso económico. No obstante, numerosas de estas entidades enfrentan restricciones para la adopción de tecnologías digitales y para la utilización de información financiera en la formulación de decisiones estratégicas. (“INEC,” n.d.)

Los diferentes autores revisados coinciden en que la innovación y la tecnología constituyen factores determinantes para la competitividad de las organizaciones. Schumpeter (1934) identificó la innovación como el motor del desarrollo económico; Drucker (1985) destacó la importancia de identificar oportunidades derivadas del cambio; Porter (1985) explicó que la ventaja competitiva surge de la creación de valor para los clientes; mientras que Lakhani (2023) demuestra que la inteligencia artificial está redefiniendo la forma en que las empresas generan conocimiento y toman

decisiones

.

Por otra parte, los datos ofrecidos por el GEM Ecuador (2025), el INEC, la OECD y el BID confirman que los emprendimientos ecuatorianos presentan grandes obstáculos en relación con la gestión financiera, la digitalización y el acceso a herramientas especializadas. Estas necesidades son una oportunidad para el desarrollo de plataformas digitales que acompañen el crecimiento empresarial a través de soluciones tecnológicas adaptadas a la realidad local y también a nivel nacional.

Desde este punto de vista, la plataforma surge como una propuesta empresarial innovadora que combina tendencias globales con las necesidades específicas del contexto ecuatoriano, configurando una propuesta de negocio con potencial para generar valor, tanto económico como social.

Así también buscando responder a estas necesidades mediante una plataforma tecnológica que combine educación financiera, herramientas de gestión, inteligencia artificial y comunidad colaborativa, contribuyendo al fortalecimiento del ecosistema emprendedor ecuatoriano. Para contribuir al fortalecimiento de los emprendimientos emergentes. Su enfoque no busca sustituir a las instituciones financieras tradicionales, sino complementar el ecosistema emprendedor mediante servicios digitales que mejoren la capacidad de gestión, la toma de decisiones y la sostenibilidad de los negocios.

2.1.1. Descripción de la Idea de Negocio: Modelo de negocio

Desde la perspectiva de Blank y Dorf (2020), los startups exitosos no nacen únicamente a partir de una idea innovadora, sino del desarrollo de modelos de negocio capaces de resolver sobre todo problemas reales mediante soluciones escalables y sostenibles. Desde este sentido, la presente propuesta empresarial se fundamenta en la

identificación de necesidades existentes dentro del ecosistema emprendedor ecuatoriano y en la aplicación de tecnologías digitales para generar valor a sus usuarios

Según Osterwalder y Pigneur (2010), un modelo de negocio describe la lógica mediante la cual una organización crea, entrega y captura valor para sus clientes, constituyéndose así, en uno de los elementos estratégicos más importantes dentro del proceso emprendedor.

Aparte de los clásicos, estudios de los últimos tiempos señalan que las plataformas digitales, los modelos Freemium y la inteligencia artificial ganan peso en el desarrollo de emprendimientos tecnológicos. Choudary (2021) señala que las plataformas digitales crean ventajas competitivas a través de los efectos de red y la integración de múltiples servicios en un mismo ecosistema. De igual forma, Nambisan, Wright y Feldman afirman, que el emprendimiento digital se distingue por su capacidad para escalar rápidamente empleando datos, inteligencia artificial y tecnologías basadas en la nube. (Nambisan, 2023)

Respecto a la inteligencia artificial aplicada a los negocios, Dwivedi et al. (2023) señalan que esta tecnología facilita la personalización de servicios, la optimización de procesos o el fortalecimiento de la toma de decisiones empresariales. De la misma manera, investigaciones recientes en torno a los modelos Freemium evidencian que la combinación de funcionalidades gratuitas y servicios de pago es una estrategia efectiva para captar usuarios o generar ingresos sostenidos en plataformas digitales (Pauwels & Weiss, 2022). Estas aportaciones contemporáneas fortalecen la actualidad del modelo de negocio, al evidenciar que la integración de inteligencia artificial, comunidad digital, así también monetización escalonada responde a tendencias recientes del emprendimiento tecnológico y la economía de plataformas.

La plataforma nace como respuesta a las dificultades que enfrentan numerosos emprendedores durante las primeras etapas de desarrollo de sus negocios. Diversos

estudios evidencian que muchas micro y pequeñas empresas presentan limitaciones relacionadas con la planificación financiera, el control administrativo, la digitalización de procesos, el acceso a información especializada y la toma de decisiones estratégicas (GEM Ecuador, 2025; OECD, 2023).

Frente a esta realidad, Inspira+ busca posicionarse como un ecosistema digital que reúna en una sola plataforma diversas herramientas orientadas al fortalecimiento empresarial. Los usuarios podrán ingresar a funciones que les ayuden a llevar la administración financiera, a monitorear indicadores de desempeño, a planear su economía, a seguir aprendiendo y a relacionarse con otros emprendedores a través de una aplicación web y móvil.

La propuesta incluye, además, inteligencia artificial como un elemento estratégico para dar recomendaciones personalizadas, analizar la información financiera y ayudar a los usuarios a tomar decisiones. La inteligencia artificial es una habilidad de la organización que amplía el potencial de las empresas para generar conocimiento y construir ventajas competitivas, particularmente cuando se combina con procesos de negocio y análisis de datos. (Lakhani, 2023)

La plataforma, también incluye un enfoque comunitario que promueve el intercambio de experiencias, el trabajo conjunto entre emprendedores y la creación de redes de apoyo y contacto. Este componente responde a la importancia que diversos autores atribuyen al capital social dentro del ecosistema emprendedor. Isenberg (2011) sostiene que la interacción entre emprendedores, instituciones y actores del ecosistema favorece la innovación, el aprendizaje colectivo y la sostenibilidad empresarial. La plataforma busca resolver un conjunto de necesidades que afectan de manera frecuente a los emprendimientos emergentes, entre las cuales serían; educación financiera para la administración del negocio, limitaciones en la planificación y control de ingresos o gastos, baja utilización de herramientas digitales para la gestión empresarial, dificultad

para interpretar información financiera o convertirla en decisiones estratégicas, acceso limitado a espacios de colaboración de aprendizaje entre emprendedores, y poco acompañamiento durante las primeras etapas del emprendimiento.

Por ello, la plataforma se plantea ser un aliado en gestión empresarial y tecnológica para el emprendedor, ofreciendo herramientas que faciliten la organización, el aprendizaje, el crecimiento sostenible del negocio. Funcionará bajo un modelo de negocio digital de expansión escalable, a través de una plataforma tecnológica, accesible desde navegadores web y dispositivos móviles. El modelo plantea inicialmente una estrategia freemium, lo que permitiría acceder de forma gratuita a funcionalidades básicas, mientras que herramientas avanzadas, asesorías especializadas, analítica financiera, inteligencia artificial premium y contenidos exclusivos estarían disponibles mediante planes de suscripción. Según Osterwalder y Pigneur (2010), el modelo Freemium ofrece una versión gratuita con funcionalidades básicas y servicios avanzados que se comercializan a través de suscripciones o planes premium.

Este modelo resulta especialmente apropiado para Inspira+ debido a las características económicas del mercado objetivo, conformado principalmente por emprendedores emergentes que presentan restricciones presupuestarias durante las primeras etapas de sus negocios.

La versión gratuita permitirá a los usuarios experimentar el valor de la plataforma, mientras que las funcionalidades avanzadas de inteligencia artificial, análisis financiero, reportes especializados, mentorías y herramientas premium serán las principales fuentes de ingresos de la empresa. También, el modelo prevé el desarrollo de alianzas estratégicas con incubadoras, aceleradoras, universidades, cámaras de comercio e instituciones financieras, con lo cual se va ampliando progresivamente la oferta de servicios que están a disposición del usuario.

En etapas posteriores de crecimiento, la plataforma podrá incorporar nuevos servicios relacionados con evaluación crediticia inteligente, conexión con entidades financieras, programas de micro financiamiento, Marketplace de servicios empresariales y soluciones especializadas para pequeñas empresas, manteniendo siempre el cumplimiento de la normativa aplicable dentro del país.

El modelo de negocio propuesto integra principios de innovación, transformación digital y emprendimiento digital, ampliamente reconocidos por, Schumpeter, Drucker; mientras que Blank y Dorf (2020) sostienen que la validación continua del modelo de negocio es esencial para el crecimiento de los startups.

El Business Model Canvas (BMC) es una herramienta de planificación estratégica, diseñada por Osterwalder y Pigneur, muy utilizada para diseñar, analizar e innovar modelos de negocio. Su mayor aporte es explicar, a través de una representación visual de sus nueve componentes, cómo una organización genera, entrega y captura valor (Osterwalder & Pigneur, 2011)

Tabla 2

Business Model Canvas de Inspira+

BLOQUES	INSPIRA+
SEGMENTOS DE CLIENTES	Emprendedores o negocios en desarrollo con un periodo de operación de hasta cinco años, microempresarios, emprendedores universitarios, trabajadores autónomos y pequeñas empresas en proceso de consolidación.
PROPUESTA DE VALOR	Inteligente plataforma que combina gestión financiera, educación empresarial, inteligencia artificial y comunidad colaborativa para impulsar el crecimiento sostenible de los emprendimientos.
CANALES	Móvil, Web, Redes Sociales, Universidades, Incubadoras, Aceleradoras, Cámaras de Comercio, Alianzas Institucionales, Otras.

RELACIÓN CON LOS CLIENTES	Autoservicio digital, Inteligencia artificial conversacional, Contenidos personalizados, Soporte online, Comunidad de emprendedores, Mentorías especializadas
FUENTES DE INGRESOS	Suscripción Premium, asesorías empresariales, cursos especializados, alianzas institucionales, publicidad estratégica y servicios financieros digitales (en etapas posteriores), otras.
RECURSOS CLAVE	Plataforma tecnológica, Inteligencia Artificial, Infraestructura en la Nube, Base de datos, Equipo de desarrollo, Especialistas financieros, Contenido educativo, on Marca Inspira+.
ACTIVIDADES CLAVE	Desarrollo tecnológico, soporte de la plataforma, entrenamiento de modelos de IA, creación de contenido, soporte a usuarios, marketing digital, desarrollo de alianzas estratégicas, otras.
SOCIOS CLAVE	Universidades, incubadoras, aceleradoras, instituciones financieras, fintech, cámaras de comercio, organismos públicos de apoyo al emprendimiento, sector privado y proveedores de tecnología.
ESTRUCTURA DE COSTOS	Desarrollo de software, servidores en la nube, mantenimiento tecnológico, licencias, marketing, salarios, capacitación, soporte técnico, mejora continua de la plataforma, otros.

Fuente: Elaboración Propia de Canvas, adaptado de Osterwalder y Pigneur (2010).

El Business Model Canvas de Inspira+ evidencia la relación sistémica entre los diferentes componentes del negocio. Los segmentos de clientes determinan la propuesta de valor, la cual se entrega mediante canales digitales o alianzas estratégicas. A su vez, la relación con los clientes se fortalece mediante personalización, comunidad y el acompañamiento inteligente. Los recursos clave; plataforma tecnológica, inteligencia artificial, como el contenido educativo, permiten ejecutar las actividades esenciales del negocio, mientras que los socios estratégicos amplían el alcance, la credibilidad o la capacidad de crecimiento de la empresa.

La estructura de costos se rige por un modelo digital escalable, en el que la mayor inversión inicial se destina al desarrollo tecnológico o a la adquisición de

usuarios. Las fuentes de ingresos respaldan esta estructura con suscripciones, formación especializada, mentorías y alianzas institucionales, disminuyendo la dependencia de un único negocio. Juntos, la interacción entre estos bloques genera valor para los emprendedores y conforma la base de la ventaja competitiva, que se basa en la integración de inteligencia artificial, educación empresarial o comunidad colaborativa en una única plataforma digital.



El modelo de negocio, responde a las características propias de las plataformas digitales que son escalables, las cuales crean valor mediante la integración de múltiples servicios dentro de un mismo ecosistema tecnológico. El segmento objetivo está conformado por emprendimientos emergentes debido a que se presenta mayores necesidades de acompañamiento durante las primeras etapas de desarrollo empresarial.

Por otra parte, el modelo contempla una estrategia Freemium, ampliamente

utilizada por plataformas digitales debido a su capacidad para facilitar la adquisición de usuarios y generar ingresos mediante la comercialización de funcionalidades avanzadas. Según Ries, estos modelos fomentan la experimentación constante y permiten comprobar ideas de negocio con menos riesgo (Ries, 2011)

Funcionamiento del Modelo Freemium y Estrategia de Monetización:

Inspira+ desarrollará un modelo Freemium que proporciona acceso gratuito a herramientas básicas de gestión para emprendedores, solo como medio de captación, asegurando la sostenibilidad financiera mediante suscripciones Premium para funciones avanzadas, de paga. Este enfoque se adapta a las necesidades del mercado de emprendimientos emergentes con limitaciones presupuestarias, facilitando la captación de usuarios y la validación de la plataforma, mientras que los servicios premium generarán ingresos recurrentes para el crecimiento de la empresa.

Finalmente, en una etapa de expansión, la plataforma podrá incorporar servicios financieros digitales, como conexión con entidades de microfinanciamiento o comisiones por intermediación, siempre sujeto al cumplimiento de la normativa ecuatoriana.

2.2. Misión, Visión y Valores de la Empresa

Collins y Porras, sostienen que las organizaciones exitosas construyen una identidad sólida mediante la definición clara de su propósito y de la visión que aspiran alcanzar en el largo plazo. Estos elementos fortalecen la cultura organizacional, generan compromiso entre los diferentes grupos de interés y orientan el crecimiento empresarial, Collins y Porras (1996)

Misión

Fortalecer el crecimiento sostenible de los emprendimientos emergentes mediante la plataforma tecnológica Inspira+ que integre herramientas de gestión financiera, educación empresarial, inteligencia artificial y colaboración comunitaria, facilitando la toma de decisiones, para promover el desarrollo de negocios más competitivos, innovadores y sostenibles, en Ecuador.

Visión

Ser la plataforma número uno en asistencia empresarial para startups o emprendimientos emergentes en Ecuador y/o Latinoamérica, Líder por fomentar el crecimiento sostenido de miles de negocios mediante inteligencia artificial, tecnología de vanguardia y formación en finanzas.

Valores

Integridad: Actuar con ética, transparencia y responsabilidad en el manejo de la información, la prestación de servicios o la relación con todos los grupos de interés.

Innovación: Promover permanentemente soluciones tecnológicas que generen valor para los emprendedores mediante el uso responsable de la inteligencia artificial o la transformación digital.

Colaboración: Fomentar una comunidad emprendedora basada en el intercambio de conocimientos, el aprendizaje colectivo y construcción de redes de apoyo.

Inclusión: Facilitar el acceso a herramientas digitales, así también la educación financiera para emprendedores con diferentes niveles de experiencia y recursos económicos.

Empatía: Actuar de manera respetuosa y empática

Aprendizaje continuo: Impulsar la actualización permanente de conocimientos para adaptación a los cambios del entorno.

2.3. Objetivos de la Empresa

Kaplan y Norton (2008) sostienen que los objetivos estratégicos deben alinearse con la visión de la empresa y traducirse en acciones concretas que generen valor para los clientes, fortalezcan los procesos internos y aseguren la sostenibilidad financiera. En el caso de los startups tecnológicos, estos objetivos adquieren especial importancia debido a la necesidad de validar el modelo de negocio, atraer usuarios y consolidar una posición competitiva en el mercado.

2.3.1. Objetivo General

Crea, desarrollar e implementar una plataforma tecnológica inteligente, para el fortalecimiento y necesidades de los emprendimientos emergentes en Ecuador mediante la integración de herramientas de gestión financiera, inteligencia artificial y una comunidad emprendedora colaborativa, para mejorar la competitividad de los negocios durante sus primeras etapas de desarrollo, en la etapa financiera.

2.3.2. Objetivos Específicos

- Diseñar una plataforma digital accesible mediante dispositivos móviles y navegadores web para facilitar la gestión financiera o administrativa de los emprendimientos emergentes.
- Implementar un modelo de negocio sostenible basado en una estrategia que permita ofrecer servicios premium, garantizando la viabilidad económica de la

plataforma.

- Analizar base de datos para futuros usuarios, que se integren a la plataforma.
- Establecer alianzas estratégicas con universidades, incubadoras, aceleradoras, organismos de apoyo al emprendimiento y entidades financieras, a fin de fortalecer el ecosistema empresarial, para ampliar el alcance de Inspira+.

CAPÍTULO 3

3.1. PEST

El análisis PEST constituye una herramienta de diagnóstico estratégico que permite examinar los factores políticos, económicos, sociales y tecnológicos presentes en el entorno externo de una organización (Asana, 2025).

Su aplicación resulta particularmente pertinente para Inspira+, debido a que el modelo de negocio se desarrolla en la intersección entre emprendimiento, tecnología, gestión financiera e inteligencia artificial. Mediante esta herramienta se busca identificar aquellos elementos externos que pueden influir en la creación, funcionamiento, posicionamiento y posterior crecimiento de la plataforma en el mercado ecuatoriano.

Políticos

Ecuador, dispone actualmente de normativa específica para las entidades que desarrollan determinados servicios financieros tecnológicos. La Superintendencia de Bancos (SB, 2025) establece requisitos para la calificación de entidades de servicios financieros tecnológicos y para el otorgamiento de licencias correspondientes a determinadas actividades Fintech.

La regulación contempla, entre otras categorías, las entidades dedicadas a la concesión digital de créditos y aquellas relacionadas con la administración de finanzas personales y/o asesoría financiera. Asimismo, establece exigencias relacionadas con infraestructura tecnológica, seguridad de la información, continuidad operativa y protección de datos de los usuarios (Superintendencia de Bancos, 2025).

Otro elemento jurídico fundamental corresponde a la protección de datos personales. Debido a que la plataforma recopilará información proporcionada por sus

usuarios y podría procesar datos relacionados con la administración financiera de los emprendimientos, deberá implementar mecanismos de consentimiento, privacidad, seguridad y tratamiento responsable de la información.

Esta obligación adquiere todavía mayor relevancia debido a la incorporación de inteligencia artificial. En 2026, la Superintendencia de Protección de Datos Personales (SPDP, 2026) expidió una norma específica para garantizar el derecho a la protección de datos personales cuando se utilizan sistemas de inteligencia artificial, estableciendo que las organizaciones que procesen datos personales.

Económicos

La economía ecuatoriana mostró una recuperación durante 2025. De acuerdo con el Banco Central del Ecuador (BCE, 2026), el Producto Interno Bruto registró un crecimiento anual del 3,7 %, después de la contracción experimentada durante el año anterior. Este comportamiento estuvo impulsado principalmente por un incremento del 6,4 % en las exportaciones, 5,6 % en la inversión y 2,7 % en el consumo de los hogares.

La recuperación de la actividad económica constituye una condición relevante para el desarrollo de nuevos modelos de negocio, debido a que un entorno de mayor consumo e inversión puede favorecer la creación y expansión empresarial. No obstante, los emprendimientos emergentes continúan enfrentando restricciones relacionadas con disponibilidad de recursos, acceso al financiamiento y capacidad para invertir en herramientas especializadas.

Sociocultural

El entorno social constituye uno de los componentes de mayor importancia para Inspira+, debido a la elevada presencia de actividad emprendedora en Ecuador y a la necesidad de fortalecer la permanencia y consolidación de los nuevos negocios.

De acuerdo con Amaya et al. (2026), el ecosistema ecuatoriano enfrenta el desafío de transformar la elevada iniciativa emprendedora en empresas capaces de sobrevivir, consolidarse y generar crecimiento sostenible. Esta situación guarda relación directa con la problemática abordada por Inspira+, debido a que la propuesta no busca solamente incentivar la creación de nuevos emprendimientos, sino proporcionar herramientas que contribuyan al fortalecimiento de aquellos que se encuentran en sus primeras etapas de operación. Las plataformas digitales pueden contribuir a disminuir determinadas barreras mediante herramientas accesibles que faciliten procesos de planificación, control y aprendizaje empresarial. Inspira+ busca aprovechar esta oportunidad mediante una propuesta que combine gestión financiera, educación empresarial, inteligencia artificial y comunidad colaborativa dentro de un mismo ecosistema. Otro elemento sociocultural relevante es la creciente incorporación de la conectividad dentro de los patrones de consumo de la población. La Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares Urbanos y Rurales 2024-2025, realizada sobre 35.398 hogares, identifica la conectividad entre los componentes relevantes del gasto de los hogares ecuatorianos (Instituto Nacional de Estadística y Censos [INEC], 2026).

Tecnológico

Representa uno de los elementos externos más importantes para Inspira+, debido a que la propuesta de valor depende directamente del acceso a internet con utilización de dispositivos digitales, adopción tecnológica e incorporación de inteligencia artificial.

Ecuador ha experimentado una evolución positiva en materia de conectividad durante los últimos años. Según el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC, 2025), la proporción de hogares con acceso a internet pasó del 60,4 % en 2022 al 71,3 % en julio de 2025. Durante el mismo período, el porcentaje de personas que utiliza

internet aumentó del 69,7 % al 80,1 % (INEC, 2025)

Asimismo, la proporción de personas con teléfonos inteligentes aumentó del 52,2 % en 2022 al 59,3 % en 2025, mientras que el analfabetismo digital disminuyó del 8,2 % al 2,1 % durante el mismo período (INEC, 2025).

Tabla 3.1
Evolución de indicadores TIC en Ecuador, 2022-2025

<i>Indicador</i>	<i>2022</i>	<i>2023</i>	<i>2024</i>	<i>2025</i>
<i>Hogares con acceso a internet</i>	60,4 %	62,2 %	66,0 %	71,3 %
<i>Personas que utilizan internet</i>	69,7 %	72,7 %	77,2 %	80,1 %
<i>Personas con teléfono inteligente</i>	52,2 %	55,6 %	57,7 %	59,3 %
<i>Analfabetismo digital</i>	8,2 %	7,6 %	5,4 %	2,1 %

Elaboración propia con base en Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC, 2025).

Estos indicadores representan una condición favorable para plataformas como Inspira+, debido a que una mayor disponibilidad de internet y dispositivos inteligentes reduce progresivamente las barreras tecnológicas de acceso a servicios digitales.

No obstante, disponer de conectividad no significa necesariamente que los emprendimientos hayan alcanzado niveles avanzados de transformación digital. De acuerdo con Amaya et al. (2026), la digitalización constituye un elemento relevante para el escalamiento empresarial. El GEM Ecuador 2025 también muestra que el 56,93 % de los emprendedores pertenecientes a la actividad emprendedora temprana manifestó intención de incrementar el uso de tecnologías digitales durante 2025, después de registrar 63,12 % en 2024 y 56,46 % en 2023 (Amaya et al., 2026)

El entorno tecnológico ofrece una gran oportunidad para Inspira+, gracias al aumento continuo de la conectividad, el uso más frecuente de internet y teléfonos inteligentes, la reducción del analfabetismo digital y el creciente interés de las empresas en usar nuevas tecnologías. La oportunidad estratégica es convertir esta

tecnología disponible en herramientas fáciles y útiles para los emprendedores.

En la tabla se observa el significado de las siglas del PEST, relacionado al tema.

Tabla 3.2
Matriz PEST

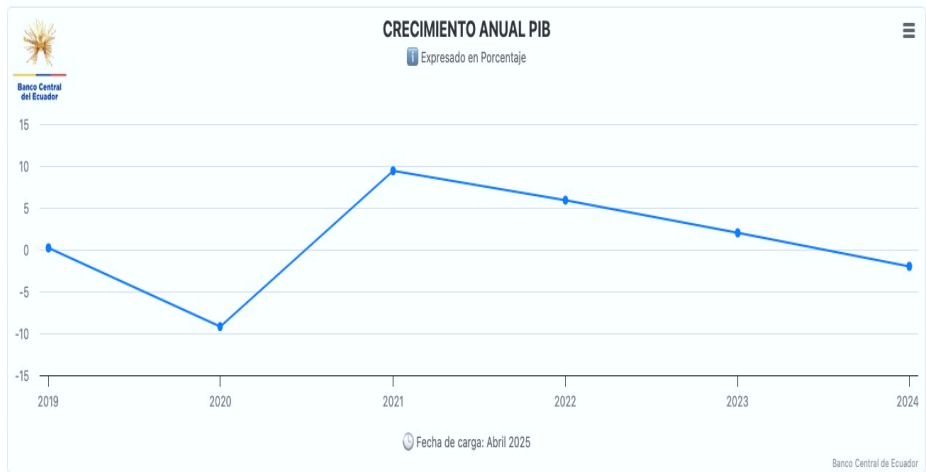
<i>Factor</i>	<i>Situación identificada</i>	<i>Inspira+</i>
Político-legal	<i>Regulación Fintech, protección de datos y nuevas disposiciones relacionadas con IA</i>	<i>Cumplimiento normativo, seguridad y delimitación clara sobre administración financiera</i>
Económico	<i>Recuperación económica; PIB +3,7 % en 2025</i>	<i>Favorece actividad empresarial, aunque existe sensibilidad al precio en emprendimientos emergentes</i>
Sociocultural	<i>Alta actividad emprendedora y necesidad de consolidación de nuevos negocios</i>	<i>Segmento amplio que requiere herramientas de fortalecimiento empresarial y financiera</i>
Tecnológico	<i>80,1 % utiliza internet; mayor conectividad, smartphones e interés por digitalización</i>	<i>Adopción y escalabilidad de una plataforma basada en IA y servicios digitales financieros</i>

Elabor BCE (2026), INEC (2025), SB (2025) y SPDP (2026).

El análisis PEST permite determinar que el entorno ecuatoriano presenta condiciones predominantemente favorables para la implementación de Inspira+. Los factores social y tecnológico constituyen las oportunidades externas más relevantes, debido a la elevada actividad emprendedora, el incremento de la conectividad y la necesidad de fortalecer la incorporación efectiva de tecnologías dentro de los nuevos negocios. Mediante las oportunidades identificadas en el entorno social y tecnológico, acompañadas de la económica y del desarrollo progresivo de un marco regulatorio para los servicios digitales, permiten establecer un escenario favorable para Inspira+ dentro del mercado de emprendimientos emergentes de Guayaquil y Ecuador.

Figura 2
Crecimiento del PIB

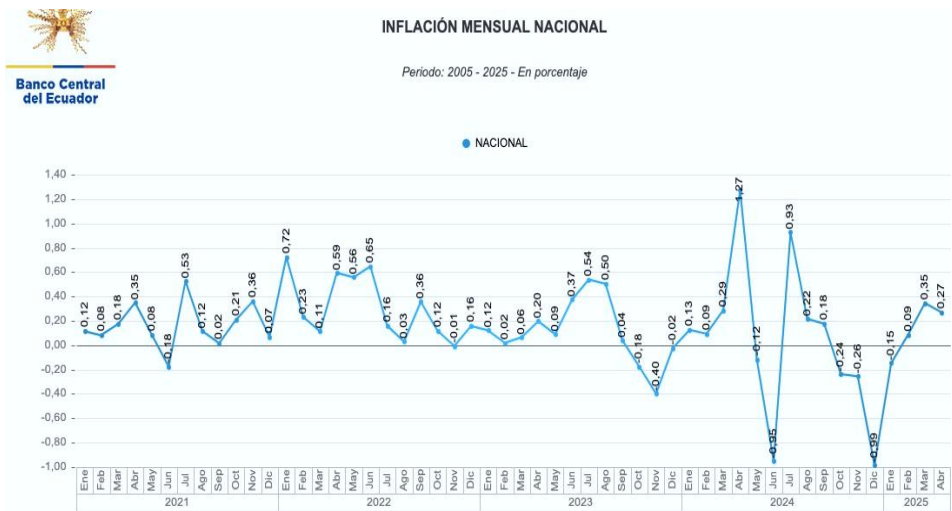
Crecimiento Anual PIB: Es la tasa de variación porcentual del Producto Interno Bruto (PIB) de un año respecto al anterior, utilizada para medir su crecimiento o decrecimiento real y evaluar el desempeño económico anual.



(Banco Central del Ecuador, 2025).

En la Figura, se muestra las variaciones a lo largo de los últimos años.

Figura 3
Inflación mensual Nacional



(Banco Central del Ecuador, 2025).

Esta figura presenta una visión de las formas financieras que han adoptado los bancos, incluyendo préstamos y otros tipos de financiamiento. Es un punto de referencia o guía para que el área financiera defina distintos tipos de financiamiento.

Figura 4
Tasa Activa Referencial – Tecnología



(Banco Central del Ecuador, 2025).

La Figura muestra cómo han cambiado los niveles de uso de las tecnologías de información y comunicación en Ecuador en los últimos años.

Figura 5
Tecnologías de la Información y Comunicación-TIC – (2022 – 2025)

Indicadores de TIC 2022 – 2025 (Nacional)	jul-22	jul-23	jul-24	jul-25
Hogares con Acceso a internet (%)	60,4	62,2	66,0	71,3
Personas que utilizan internet¹ (%)	69,7	72,7	77,2	80,1
Personas que tienen celular activado (%)	58,8	59,6	61,3	61,9
Personas que tienen teléfono inteligente² (%)	52,2	55,6	57,7	59,3
Analfabetismo digital ³ (%)	8,2	7,6	5,4	2,1

(INEC, 2026)

La Figura muestra que las personas que utilizan internet, pasaron de 69,7 % a 80,1 %, un incremento de 10,4 puntos porcentuales. Esto demuestra que cada vez más personas ecuatorianas incorporan internet a sus actividades, entre otras

3.2. Estadísticas de Ventas, Importaciones y Crecimiento en la Industria

El desarrollo de Inspira+ se encuentra relacionado con la evolución de los servicios financieros tecnológicos, las plataformas digitales y sobre todo las soluciones orientadas a la gestión financiera empresarial. Debido a que la propuesta combina herramientas de administración financiera, inteligencia artificial o servicios digitales para emprendimientos emergentes, el análisis de la industria requiere considerar indicadores asociados tanto al comportamiento de las actividades financieras y tecnológicas en Ecuador como al crecimiento del ecosistema Fintech en América Latina y el Caribe.

En el contexto ecuatoriano, durante 2025 se registró una recuperación de la actividad económica. De acuerdo con el Banco Central del Ecuador (BCE, 2026), el Producto Interno Bruto (PIB) presentó un crecimiento anual del 3,7 %, luego de la contracción registrada durante 2024. Dentro de las actividades económicas relacionadas con la propuesta de Inspira+, las actividades financieras y de seguros registraron un crecimiento del 9,8 %, mientras que las actividades de información y comunicación crecieron 3,3 %.

Estos resultados son relevantes debido a que muestran un crecimiento de actividades directamente vinculadas con la prestación de servicios financieros y tecnológicos. Particularmente, el crecimiento de las actividades financieras o de seguros fue superior al registrado por la economía ecuatoriana en su conjunto, lo cual evidencia el dinamismo de este sector durante el período analizado (BCE, 2026).

Tabla 3.3

Crecimiento de actividades económicas relacionadas con Inspira+ en Ecuador, 2025

Actividad económica Crecimiento anual Relación con Inspira+
2025

<i>Financieras y de seguros</i>	9,8 %	Gestión financiera o futura integración de servicios Fintech
<i>Profesionales y técnicas</i>	4,4 %	Servicios empresariales o asesoría
<i>Producto Interno Bruto</i>	3,7 %	Evolución general de la economía
<i>Información o comunicación</i>	3,3 %	Plataformas, software y servicios digitales

Elaboración propia con base en información del Banco Central del Ecuador (BCE, 2026).

La Tabla 3.3 muestra que las actividades relacionadas directa o indirectamente con el modelo de negocio de Inspira+ tuvieron cambios positivos en 2025. El aumento del 9,8 % en las actividades financieras y de seguros es muy importante para el proyecto, mientras que el crecimiento en información y comunicación muestra un ambiente positivo para el desarrollo y uso de soluciones digitales (BCE, 2026).

A nivel regional, el desarrollo del ecosistema Fintech ayuda a entender mejor el crecimiento de la industria. Según Finnovista, el Banco Interamericano de Desarrollo y BID Invest (2024), la cantidad de emprendimientos Fintech en América Latina y el Caribe aumentó de aproximadamente 703 en 2017 a 3.069 en 2023, lo que muestra un aumento de más del 340 % en seis años. El crecimiento no está solo en los principales mercados de la región. Finnovista et al. (2024) señalan que Ecuador forma parte de un grupo de ecosistemas Fintech que están en crecimiento, junto con Perú, República Dominicana, Uruguay, Costa Rica y Guatemala. En total, estos mercados tuvieron un crecimiento anual promedio de alrededor del 44 % entre 2017 y 2023, aumentando poco a poco su parte en el ecosistema regional.

Tabla 3.4*Indicadores de crecimiento de la industria Fintech en América Latina y el Caribe*

Indicador	Resultado
<i>Emprendimientos Fintech en 2017</i>	703
<i>Emprendimientos Fintech en 2023</i>	3.069
<i>Crecimiento acumulado 2017–2023</i>	Superior al 340 %
<i>Participación de gestión de finanzas empresariales</i>	13 %
<i>Crecimiento anual promedio de gestión de finanzas empresariales</i>	Aprox. 28 %
<i>Crecimiento anual promedio del grupo de mercados emergentes que incluye Ecuador</i>	Aprox. 44 %

Elaboración propia con base en información del Banco Central del Ecuador (BCE, 2026).

Un aspecto muy importante para Inspira+ es la gestión de finanzas empresariales, ya que constituye alrededor del 13 % del ecosistema Fintech en América Latina y tuvo un crecimiento promedio anual de casi el 28 % durante el tiempo analizado (Finnovista et al., 2024). Esta información está relacionada con la propuesta de Inspira+, ya que una de sus funciones principales es ofrecer herramientas para controlar ingresos y gastos, hacer presupuestos, crear reportes y ayudar en las decisiones financieras de los negocios.

Además, el crecimiento de la industria está conectado con el proceso de transformación digital que vive el ecosistema emprendedor. El Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2025 indica que la digitalización es clave para el crecimiento de los negocios en Ecuador. Sin embargo, todavía hay obstáculos en la incorporación de tecnologías digitales en los emprendimientos (Amaya et al., 2026). Además, el 56,93 % de los emprendedores en la etapa inicial de sus proyectos dijo en 2025 que planea aumentar el uso de tecnologías digitales (Amaya et al., 2026).

En cuanto a las importaciones, este indicador no tiene la misma importancia

que para una empresa que se dedica a vender o fabricar bienes físicos. Inspira+ es un modelo que ofrece servicios digitales, por lo que no necesitará importar inventarios, productos terminados o materias primas para llevar a cabo su actividad principal.

La dependencia internacional puede estar vinculada a la contratación de servicios de infraestructura en la nube, software, interfaces de programación de aplicaciones (API) y herramientas de inteligencia artificial de empresas tecnológicas de otros países.

Los indicadores estudiados muestran un escenario de crecimiento y cambio en la industria relacionada con Inspira+. En Ecuador, las actividades financieras y de seguros aumentaron un 9,8 % en 2025, mientras que el sector de información y comunicación creció un 3,3 % (BCE, 2026). En 2023, el ecosistema Fintech en la región tuvo más de 3.000 startups y creció más del 340 % desde 2017 (Finnovista et al., 2024).

3.3. Análisis del Ciclo de Vida de la Industria

El análisis de Ciclo El Análisis de Ciclo de Vida (ACV) es una herramienta que ayuda a entender los impactos en la industria. Donde mira toda la historia de la industria, desde su desarrollo hasta su declive (Eurofins, 2025). El ciclo de vida, ayuda a ver su evolución a través de diferentes etapas, que suelen ser introducción, crecimiento, madurez y declive. Saber en qué etapa está una industria es importante para entender las oportunidades de entrar, la competencia, las posibilidades de innovar y las perspectivas de crecimiento de las empresas que están en esa industria.

En el caso de Inspira+, se enfoca principalmente en la industria de servicios financieros tecnológicos y en soluciones digitales para la gestión de negocios. Esto se debe a que la propuesta incluye herramientas para el manejo de finanzas, inteligencia artificial, educación financiera y comunidad, todo dentro de una plataforma diseñada para nuevos emprendimientos.

Los indicadores analizados en el apartado anterior permiten determinar que la industria Fintech latinoamericana ha experimentado una expansión significativa durante los últimos años. De acuerdo con Finnovista, Banco Interamericano de Desarrollo y BID Invest (2024), el número de emprendimientos Fintech en América Latina y el Caribe pasó de 703 empresas en 2017 a 3.069 en 2023, representando un crecimiento superior al 340 % durante dicho período.

Este crecimiento no se encuentra concentrado exclusivamente en los mercados más desarrollados de la región. Ecuador forma parte, junto con Perú, República Dominicana, Uruguay, Costa Rica y Guatemala, de un conjunto de ecosistemas Fintech emergentes que registró una tasa de crecimiento promedio anual del 44 % entre 2017 y 2023 (Finnovista et al., 2024).

Además, Ecuador representó aproximadamente el 3,03 % de los emprendimientos Fintech identificados en América Latina y el Caribe durante 2023, ubicándose después de Perú dentro del grupo de mercados emergentes analizados (Finnovista et al., 2024).

El ciclo de vida se determina en cuatro etapas:

1. Etapa de introducción

Se refiere al momento en que la industria empieza a innovar, a invertir en marketing, a aprobar materiales y a aceptar al público objetivo (Mott, 2025).

2. Etapa de crecimiento

Se detalla el momento en que la demanda crece y el tamaño del mercado se expande rápidamente. Según el análisis del ciclo de vida, esta etapa se denomina despegue, donde las ventas aumentan y las inversiones en marketing surgen (Mailer, 2025).

3. Etapa de madurez

La primera señal de madurez es la saturación del mercado, analizada por la intensa competencia de precios. Para defender la lealtad de marca, las empresas se diferencian en: características del producto, calidad del servicio, programas de fidelización y experiencias del cliente (Capital, 2025).

4. Etapa de declive

Instante en que la organización disminuye su atractivo para el consumidor y las ventas experimentan un declive (Mercadotecnia, 2025).

Tabla 3.5

Características del ciclo de vida de la industria y situación de Inspira+

<i>Etapa</i>	<i>Características generales</i>	<i>Situación de la industria analizada</i>
<i>Introducción</i>	<i>Pocos participantes, baja adopción, alta incertidumbre y mercado en formación</i>	<i>Nivel regional</i>
<i>Crecimiento</i>	<i>Incremento de usuarios y empresas, innovación, nuevos participantes y expansión del mercado</i>	<i>Etapa identificada para el entorno ecuatoriano relacionado con Inspira+</i>
<i>Madurez</i>	<i>Crecimiento moderado, alta penetración, consolidación de competidores y fuerte rivalidad</i>	<i>Aún no predominante en Ecuador</i>
<i>Declive</i>	<i>Reducción de demanda, disminución de participantes y sustitución tecnológica</i>	<i>No corresponde</i>

Elaboración propia con base en información del Banco Central del Ecuador (BCE, 2026).

Figura 6

Análisis de Ciclo de Vida



La evidencia indica que la industria de Inspira+ está en fase de crecimiento en el mercado ecuatoriano. La expansión de Fintech, la evolución de servicios digitales y la incorporación de nuevas tecnologías indican una industria con oportunidades para nuevos modelos de negocio.

La presencia de Ecuador en los mercados Fintech emergentes muestra que el país tiene espacio para expandir y diversificar soluciones financieras tecnológicas. Entre 2017 y 2023, los mercados emergentes de Ecuador pasaron del 7 % al 15 % del ecosistema regional, alcanzando 455 emprendimientos Fintech (Finnovista et al., 2024). Esta situación es una oportunidad, al ingresar a un mercado en expansión con una propuesta para emprendimientos emergentes que necesitan fortalecer su gestión financiera y capacidades empresariales.

La etapa de crecimiento implica la entrada de competidores, por lo que la innovación, diferenciación, experiencia del usuario confianza serán factores clave para la sostenibilidad de la plataforma.

El ciclo de vida identificado es favorable para la entrada de Inspira+, con propuesta diferenciada y se adaptada a la evolución tecnológica o a las necesidades del

mercado.

3.1. Análisis de las Cinco Fuerzas Competitivas de Porter.

Este análisis estratégico se basa en el modelo de las cinco fuerzas de Porter, que examina: poder de negociación de compradores, proveedores, amenaza de nuevos competidores, productos sustitutos y rivalidad entre competidores (Alonso, 2024).

El modelo de las Cinco Fuerzas Competitivas analiza la estructura de una industria mediante la rivalidad entre competidores, la amenaza de nuevos participantes, la amenaza de productos sustitutos, el poder de negociación de proveedores y el poder de negociación de clientes. Según Porter (2008), la interacción de estas fuerzas determina la intensidad competitiva de una industria y sus posibilidades de rentabilidad.

Para Inspira+, este análisis es relevante porque la plataforma entrará a un mercado con soluciones de gestión financiera, software empresarial, plataformas educativas, herramientas de inteligencia artificial y servicios Fintech. La competencia no se limita a empresas con plataformas idénticas, sino también a soluciones que satisfacen parcialmente las mismas necesidades de los emprendedores.

La rivalidad competitiva es media-alta, por la existencia de diversas plataformas y herramientas digitales que atienden parcialmente las necesidades de Inspira+. Existen soluciones especializadas en contabilidad, facturación, administración financiera, capacitación, productividad e inteligencia artificial. La rivalidad se reduce al considerar la propuesta de Inspira+, que combina gestión financiera, inteligencia artificial, educación financiera y comunidad colaborativa, enfocándose en emprendimientos emergentes. Su diferenciación será a través de la integración de funcionalidades, conocimiento del segmento, experiencia de usuario,

comunidad emprendedora y personalización mediante inteligencia artificial. El crecimiento del ecosistema Fintech aumenta la presión competitiva. América Latina y el Caribe pasó de 703 emprendimientos Fintech en 2017 a 3.069 en 2023, evidenciando la rápida incorporación de nuevos actores y modelos de negocio (Finnovista et al., 2024). La amenaza de nuevos participantes se puede considerar algo alta, ya que el desarrollo de productos digitales tiene menores barreras de entrada que industrias con plantas, inventarios o grandes redes de distribución. La disponibilidad de servicios en la nube, herramientas de desarrollo, APIs y soluciones de inteligencia artificial facilita la creación de nuevas plataformas digitales. Una propuesta con aceptación comercial puede incentivar soluciones similares.

Las barreras aumentan cuando una empresa busca desarrollar actividades financieras reguladas. La normativa ecuatoriana establece requisitos para entidades de servicios financieros tecnológicos, incluyendo infraestructura segura, continuidad operativa, protección de información y, según la actividad, requisitos de calificación y capital (Superintendencia de Bancos, 2025). Frente a esta amenaza, la estrategia consistirá en desarrollar progresivamente reconocimiento de marca, comunidad de usuarios, conocimiento acumulado del segmento y alianzas estratégicas, elementos que pueden incrementar las barreras competitivas frente a posibles imitadores.

El poder de negociación de los proveedores es moderado, porque Inspira+ necesitará servicios tecnológicos como almacenamiento en la nube, almacenamiento de datos, ciberseguridad, inteligencia artificial, APIs y servicios de pago.

Tener varios proveedores de tecnología permite cambiar de soluciones y disminuye la dependencia de una sola compañía. Algunos servicios especializados pueden hacer que las personas se vuelvan dependientes de la tecnología, especialmente si la plataforma guarda mucha información o tiene funciones conectadas a una

infraestructura particular. Los proveedores de inteligencia artificial pueden cambiar precios, condiciones o capacidades, lo que afecta los costos operativos de las plataformas que necesitan estos servicios. Inspira+ creara una arquitectura tecnológica que sea flexible y revisar regularmente los costos, la seguridad, la escalabilidad y la migración, otros.

El poder de negociación de los clientes es alto por la abundancia de alternativas digitales y los bajos costos de cambio entre aplicaciones. Un emprendedor puede cambiar de plataforma si el precio es alto, si las funciones no cumplen con sus necesidades o si la experiencia de uso es complicada. La oferta de herramientas gratuitas permite a los usuarios comparar opciones antes de elegir una suscripción.

Esta situación es importante para el modelo Freemium de Inspira+. La versión gratuita mostrara utilidad para atraer y mantener a los usuarios, mientras que la versión Premium ofrecerá ventajas que hagan que valga la pena la suscripción, con todas sus funcionalidades.

El poder del cliente hace necesario tener una estrategia enfocada en la experiencia del usuario, la facilidad de uso, el soporte, las actualizaciones y sobre todo la creación de valor, con una comunidad emprendedora de apoyo continuo. La permanencia del usuario se basarra en el valor que encuentra en el ecosistema, no en obstáculos inventados para dejar la plataforma.

En la tabla 3.6 se muestra el análisis de las cinco fuerzas de Porter

Tabla 3.6
Metodología de las Cinco Fuerzas Competitivas de Porter para Inspira+
Fuerza competitiva Intensidad Principal implicación para Inspira+

<i>Rivalidad entre competidores</i>	Media-Alta	Diferenciación mediante integración de servicios, IA y comunidad
<i>Amenaza de nuevos entrantes</i>	Alta	El desarrollo digital facilita nuevos participantes
<i>Amenaza de sustitutos</i>	Alta	Existen numerosas herramientas gratuitas o especializadas, pero no en Ecuador.
<i>Poder de proveedores</i>	Medio	Existe diversidad de proveedores, aunque puede generarse dependencia tecnológica
<i>Poder de clientes</i>	Alto	Los usuarios pueden comparar y cambiar fácilmente entre soluciones

El análisis de las Cinco Fuerzas de Porter indica que Inspira+ entraría en una industria con presión competitiva media-alta, debido a la amenaza de productos sustitutos, el poder de negociación de los clientes y la posible entrada de nuevos competidores. La disponibilidad de herramientas digitales es uno de los principales desafíos. Los usuarios pueden acceder a aplicaciones gratuitas o especializadas para necesidades de administración financiera, capacitación, inteligencia artificial o interacción empresarial. Competir solo con funcionalidades aisladas no sería una ventaja sostenible para Inspira+. La industria ofrece oportunidades. La expansión de los servicios Fintech y digitales muestra un mercado en crecimiento con espacio para propuestas específicas. La ventaja competitiva de Inspira+ se basará en integrar soluciones en un ecosistema, especializarse en emprendimientos emergentes y usar inteligencia artificial para ofrecer acompañamiento personalizado. El desarrollo de una comunidad de emprendedores crea una barrera competitiva, ya que el valor de la plataforma depende de sus herramientas tecnológicas y de las interacciones entre sus participantes.

Desde la perspectiva regulatoria, mayores requisitos para actividades financieras son una barrera para servicios Fintech. La Superintendencia de Bancos establece requisitos de supervisión, seguridad, protección de datos y operación para entidades de servicios financieros tecnológicos (SB, 2025). La expansión de Inspira+ a servicios financieros debe ser gradual, cumpliendo la regulación o mediante alianzas con entidades autorizadas.

La industria es atractiva, dinámica y competitiva. La viabilidad de Inspira+ su capacidad para diferenciarse, generar confianza, ofrecer una experiencia de usuario sencilla, mantener precios competitivos y desarrollar una comunidad que aumente el valor de la plataforma.

Figura 7

Cinco Fuerzas Competitivas de Porter aplicadas a Inspira+



Elaboración propia con base en Porter (2008) y el análisis de la industria.

3.5. Análisis del mercado

El análisis del mercado determina las características del entorno comercial, identifica la competencia, dimensiona el mercado potencial y establece los segmentos de clientes para la propuesta de valor. Este análisis es clave para determinar la penetración de la plataforma y establecer estrategias de marketing y

comercialización (Dainer & Harold, 2025).

El mercado de Inspira+ está formado por emprendimientos emergentes de Guayaquil que necesitan herramientas para mejorar su gestión financiera, digitalización y decisiones empresariales. La propuesta se desarrolla en un entorno con diversas categorías de servicios, como plataformas de gestión financiera, aplicaciones administrativas, soluciones Fintech, herramientas de inteligencia artificial, plataformas de educación financiera y comunidades digitales para emprendedores.

3.5.1. Tipo de Competencia

Competencia directa: escenario de mercado donde dos o más empresas ofrecen el mismo producto al mismo público objetivo. Compiten por captar la atención de los clientes y persuadirlos a comprar (Sendpulse, 2025).

El mercado en el que se desarrollará Inspira+ presenta características de competencia monopolística, debido a la existencia de múltiples oferentes de servicios digitales que buscan satisfacer necesidades similares, pero que se diferencian mediante funcionalidades, precios, especialización, experiencia del usuario, tecnología y propuesta de valor.

A diferencia de un mercado de competencia perfecta, las soluciones digitales no son homogéneas. Cada plataforma se diferencia por características como automatización, herramientas contables, inteligencia artificial, educación, asesoramiento, servicios financieros o integración con otras aplicaciones. Esta diferenciación permite a las empresas desarrollar propuestas específicas para segmentos y establecer estrategias de posicionamiento y precios.

La evolución del ecosistema Fintech ecuatoriano respalda una creciente diversidad de participantes. Según la OCDE (2024), Ecuador aumentó de 31 a 69

empresas Fintech entre 2017 y 2023, reflejando el crecimiento del sector y la incorporación de nuevos oferentes.

Tabla 3.7

Estructura de la competencia de Inspira+

Tipo de competencia	Características	Relación con Inspira+
Directa	<i>Plataformas orientadas a gestión financiera o empresarial mediante soluciones digitales</i>	<i>Usuarios que buscan organizar y administrar financieramente sus negocios</i>
Indirecta	<i>Software contable, facturación, educación empresarial, asesorías, plataformas Fintech y herramientas de productividad</i>	<i>Resuelven parcialmente alguna de las necesidades cubiertas por Inspira+</i>
Sustitutos	<i>Excel, hojas de cálculo, herramientas generales de IA, contenido gratuito y métodos manuales</i>	<i>Resolver determinadas necesidades sin contratar una plataforma integral</i>

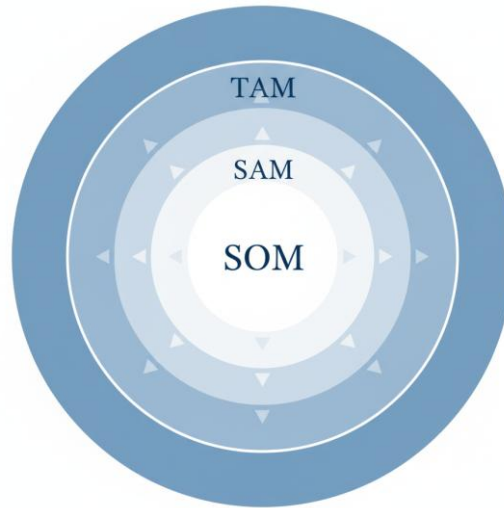
Elaborado por el Autor

La existencia de diferentes tipos de competencia representa un desafío para Inspira+, especialmente porque un emprendedor puede satisfacer sus necesidades utilizando varias herramientas independientes. La literatura sobre transformación digital en servicios financieros indica que la tecnología ha permitido la aparición de proveedores especializados y la desagregación de servicios tradicionales; sin embargo, también hay incentivos para reintegrar servicios por economías de escala, alcance y efectos de red (Feyen et al., 2021). La propuesta de Inspira+ de integrar herramientas en un mismo ecosistema.

El mercado tiene una gran capacidad de diferenciación. Inspira+ se distinguirá por su especialización en emprendimientos emergentes de Guayaquil.

3.5.2. Tamaño del mercado: TAM, SAM, SOM

Figura 8 - Mercado TAM, SAM, SOM



La estimación del mercado permite determinar la cantidad de usuarios potenciales y establecer una proyección de penetración en sus primeras etapas. Se emplea el modelo TAM, SAM y SOM, Inés et al. (2026). Para diferenciar entre el mercado total, el mercado disponible para la empresa y la proporción que podría captar en su etapa inicial. Esta metodología es pertinente para Inspira+ porque una plataforma digital tiene mejor escalabilidad que un establecimiento físico. Su entrada al mercado será en Guayaquil, dirigida a emprendimientos de hasta cinco años.

El TAM se establece a partir de 15.000 emprendimientos emergentes de hasta cinco años en Guayaquil. Esta población es el mercado potencial de referencia, ya que se alinea con el perfil empresarial de la propuesta de valor.

La utilización es consistente con el ecosistema empresarial ecuatoriano. El INEC (2025) registra una estructura empresarial concentrada en pequeñas unidades. El Registro Estadístico de Empresas muestra alrededor de 1,12 millones de microempresas en 2025, frente a 62,4 mil pequeñas empresas y menos en otros tamaños. El ecosistema ecuatoriano muestra alta actividad emprendedora. El Global

Entrepreneurship Monitor reporta que Ecuador tiene una de las mayores tasas de emprendimiento temprano de la región, con aproximadamente tres de cada diez adultos iniciando o administrando un nuevo negocio en 2025 (GEM, 2026).

TAM: 15.000 emprendimientos emergentes.

El Serviceable Available Market (SAM) es la parte del TAM que puede utilizar eficazmente la propuesta, se comercializa digitalmente; variables como uso de herramientas digitales, disposición hacia soluciones tecnológicas y necesidad de fortalecer la gestión financiera empresarial definen el mercado disponible.

Para evitar supuestos externos, esta delimitación puede basarse en la investigación de mercado. De las 375 encuestas, los resultados muestran una alta utilización de herramientas digitales entre emprendedores y una gran valoración de la utilidad de una plataforma. Con un 67,6 % de emprendedores que usan herramientas digitales para administrar su negocio, se obtiene:

$$\text{SAM} = \text{TAM} \times \% \text{ adopción digital}$$

$$\text{SAM} = 10.140$$

$$\text{SAM} = 10,140 \text{ emprendedores,}$$

Se calcula un mercado disponible de aproximadamente 10.140 usuarios potenciales con adopción digital compatible con Inspira+.

Este criterio es consistente con la evolución tecnológica del ecosistema emprendedor ecuatoriano. El GEM señala que casi la mitad de los nuevos emprendedores ecuatorianos espera aumentar el uso de tecnologías digitales, aunque

enfrenta limitaciones en financiamiento e infraestructura profesional (GEM, 2026).

El Serviceable Obtainable Market (SOM) es la parte del mercado que Inspira+ podría obtener razonablemente en las primeras etapas. Se plantea una penetración del 5% del SAM para el escenario inicial del plan de negocio. Calculando así:

$$\text{SOM} = \text{SAM} \times \text{participación esperada}$$

$$\text{SOM} = 10.140 \times 0.05$$

$$\text{SOM} = 507 \text{ usuarios}$$

Se establece un mercado inicial de 507 usuarios. Esta estimación es un objetivo de penetración, no una demanda asegurada.

Tabla 3.8

Estimación del tamaño de mercado de Inspira+

Mercado	Criterio	Cálculo	Resultado
TAM	<i>Emprendimientos emergentes de hasta 5 años en Guayaquil</i>	<i>Universo definido</i>	<i>15.000</i>
SAM	<i>Emprendimientos con condición de adopción digital compatible</i>	<i>15.000 × 67,6 %</i>	<i>10.140</i>
SOM	<i>Penetración inicial conservadora</i>	<i>10.140 × 5 %</i>	<i>507</i>

Elaborado por el Autor

La estimación indica que Inspira+ opera en un mercado potencial significativo. El TAM incluye alrededor de 15,000 negocios, y al aplicar el criterio de adopción digital, se calcula un SAM de unos 10,140 usuarios potenciales.

En la primera fase se busca un SOM del 5 % del mercado, que son alrededor de 507 usuarios. Evitar sobreestimar la demanda y establecer un objetivo inicial.

La diferencia entre TAM, SAM y SOM muestra qué tanto puede crecer este

modelo. Inspira+ podría comenzar con una pequeña parte del mercado y aumentar su número de usuarios a través de marketing digital, recomendaciones, asociaciones y el apoyo a la comunidad.

Ecuador hay mucha actividad emprendedora, pero siguen existiendo problemas con la financiación y la infraestructura. Según el GEM, en 2025 el país estuvo mal posicionado en financiamiento e infraestructura comercial, mientras que los emprendedores se dieron cuenta de la importancia de crear soluciones de inteligencia artificial (GEM, 2026). Estas cualidades destacan la importancia de una propuesta que mezcle gestión financiera, digitalización e IA.

Figura 9
Tamaño de mercado TAM, SAM y SOM de Inspira+



3.1.1. Características de los Competidores: Liderazgo, Antigüedad, Ubicación, Productos Principales y Línea de Precio.

La propuesta identifica competencia o empresas especializadas en gestión financiera, contabilidad, facturación y administración digital de pequeñas empresas.

La industria tecnológica se caracteriza por la especialización de servicios. Los usuarios pueden elegir plataformas según sus necesidades y combinar herramientas de

distintos proveedores.

Destaca Siigo Contífico, plataforma de gestión administrativa y contable en Ecuador. La solución incluye facturación electrónica, contabilidad, inventarios, reportes, cartera, punto de venta y acceso móvil. Ofrece facturación electrónica gratuita limitada y planes de pago. El plan Gestión Plus cuesta USD 312 anuales, el Sistema Contable Esencial USD 352,80 y el Sistema Contable Plus USD 443,25, precios sin IVA y sujetos a promociones.

Otra referencia internacional es Alegra, plataforma de gestión para pymes creada en 2013. La compañía ofrece herramientas de contabilidad, facturación, punto de venta y funciones administrativas, con versiones para distintos mercados. Alegra es una referencia clave por su especialización en pequeñas empresas. La empresa informa que más de un millón de emprendedores usan sus soluciones y opera con adaptación normativa en varios países. Ecuador no figura en la información comercial de Siigo Contífico, por lo que se debe clasificar como referencia competitiva regional e indirecta, sin afirmar que tiene una operación ecuatoriana equivalente. Inspira+ no entrará a un mercado sin opciones. La mayoría de las soluciones se centra en procesos administrativos, contables o de facturación. Con una propuesta para emprendimientos emergentes, integrando gestión financiera, inteligencia artificial, educación financiera y comunidad emprendedora colaborativa.

En la tabla 3.9 se contempla los competidores directos e indirectos, se puede mostrar los servicios que ofrecen algo netamente similar, pero de manera diferente.

Tabla 3.9

Características de los principales competidores y referentes de Inspira+

<i>Característica</i>	<i>Siigo Contífico</i>	<i>Alegra</i>	<i>Inspira+</i>
<i>Tipo de competidor</i>	<i>Directo/indirecto en gestión empresarial</i>	<i>Referente regional e indirecto</i>	<i>Empresa propuesta</i>

Antigüedad	Plataforma consolidada en el mercado ecuatoriano	Creada en 2013	Nueva entrada al mercado
Ubicación/cobertura	Colombia - Ecuador; presencia física reportada en Quito y Guayaquil	Presencia internacional y latinoamericana	Inicialmente Guayaquil y Ecuador
Público principal	Empresas, negocios y profesionales contables	Pymes, emprendedores y profesionales	Emprendimientos emergentes de hasta 5 años
Productos principales	Contabilidad, facturación electrónica, POS, inventarios y reportes	Contabilidad, facturación, POS y gestión empresarial	Gestión financiera, presupuestos, reportes, IA, educación y comunidad
Modelo comercial	Planes gratuitos limitados y planes de pago	Prueba gratuita/planes según mercado	Freemium + Premium
Línea de precio	Desde opciones gratuitas de facturación; sistemas contables de pago con diferentes niveles	Variable según país y plan	Rango Premium por definir; investigación de mercado servirá como referencia
Inteligencia artificial como elemento central	No constituye el núcleo principal de la propuesta comparada	Incorporación creciente de funciones inteligentes	Sí, integrada a la propuesta de valor
Comunidad emprendedora integrada	No constituye el núcleo del servicio	No constituye el núcleo del servicio	Sí
Educación financiera integrada	Capacitación principalmente asociada al uso del producto	Recursos de apoyo y capacitación	Sí, orientada al fortalecimiento del emprendedor

Liderazgo: Busca crear condiciones para que las personas se conecten, desarrollen su potencial y colaboren por un propósito compartido. Liderar no es solo cumplir objetivos, sino construir confianza, promover inclusión o reconocer las capacidades del equipo. Según Neeley (2015), es crucial reducir la distancia social en los equipos mediante prácticas que faciliten la comunicación, empatía, participación y unidad.

3.5.4. Segmentación de Mercado

La forma en que una empresa elige a sus clientes, fundamentándose en diferencias significativas en sus necesidades o en preferencias particulares, con el objetivo de obtener una ventaja competitiva, adaptada a un público específico (Hill & Jones, 2005).

La segmentación de mercado permite dividir un mercado amplio en grupos de consumidores que presentan características, necesidades o comportamientos similares, facilitando el desarrollo de propuestas de valor adaptadas a públicos específicos (Kotler et al., 2024).

El objetivo central de la propuesta es brindar apoyo a emprendedores en la ciudad de Guayaquil, Ecuador Cuyos negocios se encuentren en los primeros cinco años de vida operativa y que tengan necesidades en temas de gestión financiera, digitalización, educación financiera y el uso de herramientas tecnológicas.

La selección está vinculada con las características del ecosistema emprendedor ecuatoriano. El Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2025 resalta la necesidad de fortalecer las condiciones que posibiliten que los emprendimientos puedan sobrevivir, consolidarse y crecer, en especial durante sus primeras etapas (Amaya et al., 2026)

Tabla 3.10
Segmentación de mercado de Inspira+

Variable	Segmentación
Geográfica	Guayaquil, provincia del Guayas
Demográfica	Personas económicamente activas vinculadas con actividades emprendedoras
Empresarial	Emprendimientos emergentes con hasta cinco años de operación

<i>Tecnológica</i>	<i>Emprendedores con acceso a internet y disposición hacia herramientas digitales</i>
<i>Conductual</i>	<i>Organizaciones o personas interesadas en mejorar la administración, control financiero y crecimiento de sus negocios</i>
<i>Necesidades</i>	<i>Gestión financiera, presupuestos, reportes, educación financiera, IA y comunidad empresarial</i>

3.5.4.1. Criterio de Segmentación

Los criterios utilizados para definir el mercado objetivo de Inspira+ son principalmente geográficos, empresariales, tecnológicos y conductuales. Geográficamente, la etapa inicial del proyecto se concentra en Guayaquil. Desde el criterio empresarial, se consideran emprendimientos con hasta cinco años de funcionamiento, manteniendo coherencia con la orientación de la plataforma hacia negocios emergentes.

También se consideran emprendedores los que tengan acceso a medios digitales y muestren interés o necesidad de mejorar procesos relacionados con la administración financiera, la planificación, la digitalización y la toma de decisiones. Esta delimitación permite que Inspira+ concentre sus recursos en un segmento con necesidades compatibles con las funcionalidades propuestas.

3.5.4.2. Selección de Segmentos

A partir de los criterios establecidos, se elige a los emprendedores de Guayaquil, cuyo negocio no supere los cinco años de operación y requiera fortalecer su gestión financiera y empresarial a través de herramientas digitales, como el segmento principal. Según la plataforma vaya tomando mayor desarrollo, podrán considerarse como segmento complementario emprendedores que requieran capacitación financiera, administración financiera, acompañamiento mediante inteligencia artificial y vinculación con una comunidad empresarial.

La elección del segmento principal permite que Inspira+ concentre sus esfuerzos de comunicación, adquisición y fidelización, inicialmente, en un grupo claramente definido, evitando desarrollar una estrategia dirigida de forma indiscriminada a todo tipo de empresas.

3.5.4.3. Perfiles de los Segmentos

La plataforma está pensada principalmente para emprendedores emergente de Guayaquil, Ecuador. Dueño o responsable de un negocio de hasta cinco años de funcionamiento, que desea optimizar la organización y el control de sus finanzas, y que está dispuesto a utilizar herramientas digitales.

Este usuario puede tener conocimientos limitados o intermedios de gestión financiera, actualmente puede usar herramientas básicas como hojas de cálculo, aplicaciones móviles o registros manuales, y necesitar una solución sencilla que le

ayude a controlar ingresos y gastos, presupuestos, reportes y tomar decisiones.

También, se distingue por buscar alternativas accesibles que ayuden al crecimiento de su emprendimiento sin necesidad de contratar desde el principio servicios empresariales muy costosos. Dado este escenario, el modelo Freemium de Inspira+ facilita la disminución de la barrera inicial de adopción, para luego ofrecer funcionalidades Premium con mayor valor agregado.

Tabla 3.11

Perfil del usuario objetivo de Inspira+

Característica	Perfil
<i>Ubicación</i>	<i>Guayaquil</i>
<i>Tipo de usuario</i>	<i>Emprendedor</i>
<i>Antigüedad del negocio</i>	<i>Hasta 5 años</i>
<i>Necesidad principal</i>	<i>Fortalecer la gestión financiera y empresarial</i>
<i>Comportamiento digital</i>	<i>Utiliza o está dispuesto a utilizar herramientas digitales</i>
<i>Problemas principales</i>	<i>Organización financiera, presupuestos, planificación y toma de decisiones</i>
<i>Valor buscado</i>	<i>Simplicidad, accesibilidad, orientación y herramientas integradas</i>

3.6. Matriz FODA

La matriz FODA es una herramienta de análisis estratégico que sirve para identificar los factores internos y externos que pueden afectar el desarrollo de una organización. Su uso toma en cuenta las fortalezas y debilidades vinculadas con las condiciones internas, las oportunidades y amenazas derivadas del entorno externo (David et al., 2020).

La tabla 3.12 muestra las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas donde se observa una visión con un mayor aumento (Talancón Ponce, 2006).

Tabla 3.12
Análisis Matriz FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<i>Integración de gestión financiera, inteligencia artificial, educación financiera y comunidad en una misma plataforma.</i>	<i>Crecimiento del ecosistema Fintech y de los servicios financieros digitales en América Latina y Ecuador.</i>
<i>Especialización en emprendimientos emergentes de hasta cinco años de operación.</i>	<i>Incremento del acceso y utilización de internet y herramientas digitales en Ecuador.</i>
<i>Modelo Freemium que reduce la barrera inicial de adopción.</i>	<i>Necesidad de fortalecer la gestión y sostenibilidad de los emprendimientos ecuatorianos.</i>
<i>Utilización de IA para facilitar orientación y apoyo personalizado al emprendedor.</i>	<i>Mayor interés de los emprendedores por incorporar tecnologías digitales a sus negocios.</i>
<i>Creación de una comunidad colaborativa como elemento diferenciador.</i>	<i>Posibilidad de establecer alianzas con instituciones financieras, universidades y organizaciones de apoyo al emprendimiento.</i>
DEBILIDADES	AMENAZAS
<i>Marca nueva y sin posicionamiento inicial en el mercado.</i>	<i>Existencia de plataformas consolidadas de gestión administrativa, contabilidad y servicios digitales.</i>
<i>Recursos financieros y operativos limitados durante la etapa inicial.</i>	<i>Facilidad de aparición de nuevos competidores digitales.</i>
<i>Dependencia de infraestructura tecnológica y proveedores externos de determinados servicios digitales e IA.</i>	<i>Disponibilidad de sustitutos gratuitos o de bajo costo, como hojas de cálculo y herramientas generales de IA.</i>
<i>Necesidad de generar confianza para que los emprendedores incorporen información financiera a una plataforma nueva.</i>	<i>Cambios regulatorios relacionados con Fintech, protección de datos e inteligencia artificial.</i>
<i>Necesidad de convertir progresivamente usuarios gratuitos en usuarios Premium para garantizar sostenibilidad financiera.</i>	<i>Riesgos asociados con ciberseguridad, privacidad y protección de información.</i>

Una oportunidad clave es el crecimiento de la digitalización y el ecosistema Fintech. La cantidad de emprendimientos Fintech en América Latina y el Caribe creció de 703 en 2017 a 3.069 en 2023 (Finnovista et al., 2024). El GEM

Ecuador 2025 resalta la importancia de la transformación digital para el crecimiento de los emprendimientos (Amaya et al., 2026).

3.7. Investigación de Mercado

3.7.1. Método

Existen dos enfoques: cuantitativo y cualitativo. Esta investigación usará ambos enfoques, por lo que es mixta.

Cuantitativo: Es un método de análisis numérico para decisiones valiosas; en esta investigación se realizarán encuestas (Blackwell, 2025).

Esta técnica recopiló información cuantificable sobre características de emprendimientos, uso de herramientas digitales, dificultades financieras, necesidades empresariales, interés en funcionalidades propuestas y aceptación de la plataforma. Los datos de las encuestas se analizarán con frecuencias absolutas y relativas, porcentajes y cruces de variables, facilitando la detección de patrones y conexiones entre las características de los encuestados y sus exigencias. Este análisis permitirá interpretar mejor los resultados y relacionarlos con la propuesta de valor.

Cualitativas: Se centra en excavar en casos concretos, no en la pluralidad. Esa preocupación no es medir, sino calificar y describir. Fenómeno social sobre rasgos del cliente. Entrevistas y focus group (Bernal, 2015). Este componente, por su parte, complementa los resultados cuantitativos mediante información obtenida de fuentes primarias de carácter cualitativo contempladas en el diseño general de la investigación, permitiendo profundizar en aspectos relacionados con el entorno emprendedor, necesidades financieras y utilización de soluciones tecnológicas. La integración de ambos componentes permite contrastar los resultados obtenidos y

fortalecer el análisis de viabilidad comercial de Inspira+

Tabla 3.13

Características metodológicas de la investigación de mercado

Elemento	Característica
<i>Enfoque</i>	<i>Mixto</i>
<i>Componente principal</i>	<i>Cuantitativo</i>
<i>Alcance</i>	<i>Descriptivo</i>
<i>Población de referencia</i>	<i>Emprendimientos emergentes de Guayaquil</i>
<i>Tamaño de la población (N)</i>	<i>15.000</i>
<i>Muestra definitiva</i>	<i>375 encuestas válidas</i>
<i>Técnica cuantitativa</i>	<i>Encuesta</i>
<i>Instrumento</i>	<i>Cuestionario estructurado</i>
<i>Análisis</i>	<i>Frecuencias, porcentajes y cruces de variables</i>
<i>Finalidad</i>	<i>Identificar necesidades, comportamientos y aceptación potencial de Inspira+</i>

Elaboración propia con base en el diseño metodológico de la investigación.

3.7.2. Diseño de la Investigación

El diseño de investigación define la estructura a través de la cual se recopila, se organiza y se analiza la información necesaria para responder los objetivos planteados. El diseño utilizado para el presente estudio fue no experimental, transversal y descriptivo, ya que las variables se observaron en su contexto natural, sin manipulación deliberada, y la información se recogió en un tiempo determinado. Según Hernández-Sampieri y Mendoza (2018), en los diseños no experimentales las variables se observan tal cual se dan en su contexto para después analizarlas. Los diseños transversales también permiten recoger información en un momento o período determinado para describir variables y analizar su comportamiento. Con el caso de Inspira+, el diseño permitió recoger información directamente de emprendedores emergentes de la ciudad de Guayaquil, a través de un cuestionario estructurado. La

investigación tuvo como objetivo identificar características de los negocios, necesidades relacionadas con la gestión financiera, utilización de herramientas digitales, dificultades experimentadas por los emprendedores y percepción frente a las funcionalidades propuestas para la plataforma.

Tabla 3.14

Diseño de la investigación de mercado

<i>Elemento</i>	<i>Diseño aplicado</i>
<i>Enfoque</i>	<i>Mixto, con predominio cuantitativo</i>
<i>Diseño</i>	<i>No experimental</i>
<i>Temporalidad</i>	<i>Transversal</i>
<i>Alcance</i>	<i>Descriptivo</i>
<i>Modalidad</i>	<i>Investigación de campo y documental</i>
<i>Fuente primaria principal</i>	<i>Emprendedores emergentes de Guayaquil</i>
<i>Instrumento cuantitativo</i>	<i>Cuestionario estructurado</i>
<i>Muestra definitiva</i>	<i>375 encuestas válidas</i>

Elaboración propia con base con base en el diseño de la investigación.

3.7.2.1. Objetivos de la Investigación: General y Específicos

1.6.1. Objetivo General

Analizar las características, necesidades, comportamientos y nivel de aceptación de los emprendimientos emergentes de Guayaquil, Ecuador. Respecto a una plataforma tecnológica que integre herramientas de gestión financiera, inteligencia artificial, educación financiera y comunidad, con el fin de determinar la aceptación potencial de Inspira+.

Objetivos específicos

- Identificar las principales características de los emprendimientos emergentes que conforman el mercado objetivo de Inspira+.
- Determinar las principales dificultades y necesidades relacionadas con la gestión financiera y administrativa de los emprendimientos.
- Analizar el nivel de utilización de herramientas digitales para la

administración y toma de decisiones empresariales.

- Evaluar el nivel de interés de los emprendedores respecto a las funcionalidades propuestas, incluyendo gestión financiera, inteligencia artificial, educación financiera y comunidad.
- Identificar la disposición de los potenciales usuarios hacia la utilización de la plataforma y las condiciones relacionadas con su eventual contratación o acceso a funcionalidades Premium.

.

3.7.2.2. Tamaño de la Muestra

Para determinar el número de participantes requeridos en la investigación de mercado se consideró como población de referencia un universo de 15.000 emprendimientos emergentes de Guayaquil, correspondiente al mercado delimitado para el presente estudio.

Se empleó la fórmula para el cálculo del tamaño de muestra teniendo en cuenta que se trabaja con una población finita, un nivel de confianza del 95 %, un margen de error del 5 % y una probabilidad de ocurrencia y no ocurrencia de 0,50, respectivamente. Con valores de $p = 0,50$ y $q = 0,50$, se obtiene el caso de mayor variabilidad cuando no se conoce de antemano la proporción en la población.

La aplicación del tamaño muestral proporciona una base cuantitativa suficiente para describir las características, necesidades y preferencias de los emprendedores considerados dentro de la población de estudio, bajo los parámetros estadísticos establecidos. La siguiente tabla hace referencia al determinado significado.

Tabla 3.15
Cálculo del tamaño de la muestra

<i>Nomenclatura</i>	<i>Significado</i>	<i>Valor</i>
<i>N</i>	Tamaño de la población	15.000
<i>Z</i>	Valor Z correspondiente al 95 % de confianza	1,96
<i>p</i>	Probabilidad de ocurrencia	0,50
<i>q</i>	Probabilidad de no ocurrencia	0,50
<i>e</i>	Margen de error permitido	0,05
<i>n</i>	Tamaño de la muestra	375

Sample size calculator

Confidence Level:
95%

Population Size:
15000

Margin of Error:
5%

Ideal Sample Size:
375

(Qualtrics.xm, 2026).

Se estableció un tamaño muestral de 375 participantes, número alcanzado en la recolección de información. Se identificó que 11 participantes tenían negocios de más de cinco años y no cumplían con el criterio de inclusión para el segmento objetivo. De las cuales 364 avanzaron a las preguntas específicas. Los 11 casos restantes fueron

excluidos por la lógica del cuestionario, no por datos perdidos o respuestas incompletas.

3.7.2.2. Técnica de recogida y análisis de datos.

Los datos se recogieron en la parte cualitativa con entrevistas y en la cuantitativa con encuestas. La combinación de ambas técnicas contrasta la información de las encuestas con las perspectivas de los entrevistados, fortaleciendo la interpretación de los resultados.

Tabla 3.16

Síntesis de las técnicas de recogida y análisis de datos

<i>Enfoque</i>	<i>Técnica</i>	<i>Instrumento</i>	<i>Participantes</i>	<i>Tipo de análisis</i>
Cuantitativo	Encuesta	Cuestionario estructurado en Google Forms	375 emprendedores	Frecuencias, porcentajes y cruces de variables
Cualitativo	Entrevista semiestructurada	Guía de entrevista	2 profesionales	Análisis e interpretación temática

3.7.2.4. Análisis de Datos

Resultados de las entrevistas

Se realizaron dos entrevistas semiestructuradas a profesionales de marketing, ciberseguridad y finanzas para complementar la investigación cuantitativa y obtener una perspectiva sobre las necesidades de los emprendimientos emergentes y la propuesta de Inspira+.

Los hallazgos mostraron la importancia de fortalecer la gestión financiera de los emprendimientos, especialmente en el control de ingresos, gastos, presupuestos y planificación. Se destacó que las herramientas digitales para emprendedores deben ser fáciles de usar y accesibles, dado que los usuarios tienen distintos niveles de

conocimiento tecnológico.

La inteligencia artificial se reconoce como herramienta para interpretar información y elaborar recomendaciones que faciliten decisiones. Se destacó la ciberseguridad y la protección de datos como fundamentales para generar confianza, especialmente en el manejo de información financiera y empresarial.

Se consideró favorable la integración de gestión financiera, inteligencia artificial, educación financiera y comunidad propuesta por Inspira+, ya que concentraría herramientas de apoyo al emprendedor en un solo ecosistema digital.

Resultados de las encuestas

Para el componente cuantitativo se analizaron las respuestas obtenidas a través de la encuesta aplicada a 375 emprendedores, correspondiente al tamaño de muestra establecido para la investigación. El cuestionario permitió recabar información en torno a las características de los emprendimientos, gestión financiera, utilización de herramientas digitales, percepción sobre inteligencia artificial y nivel de aceptación de las funcionalidades propuestas para Inspira+.

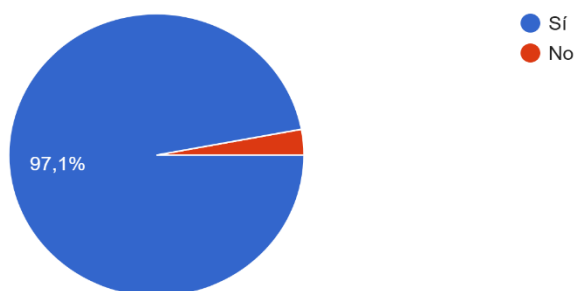
Los resultados se presentan mediante frecuencias y porcentajes acompañados de una interpretación orientada a determinar las principales necesidades del mercado y su relación con la propuesta de valor de la plataforma. También, se contemplan cruces entre variables cuando éstos permitan ahondar en el comportamiento de los potenciales usuarios

Figura 10

Funcionamiento

¿Su emprendimiento tiene cinco años o menos de funcionamiento?

375 respuestas

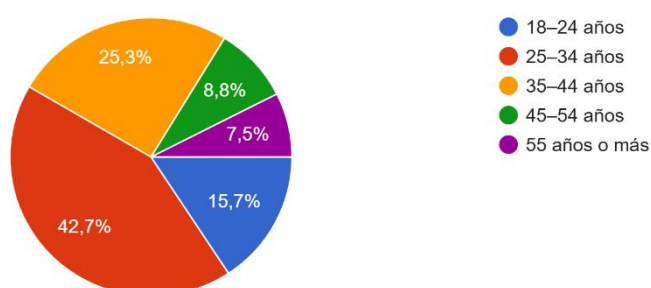


El 97,07 % de los encuestados (364) afirma que su emprendimiento tiene cinco años o menos, y el 2,93 % (11) respondió negativamente. La alta concentración de emprendimientos de cinco años o menos muestra que la investigación alcanzó mayormente el segmento objetivo de Inspira+. Este resultado es coherente con la propuesta a emprendimientos emergentes y permite analizar las necesidades de negocios en etapas iniciales o de consolidación.

Figura 11
Edad

¿Cuál es su edad?

375 respuestas

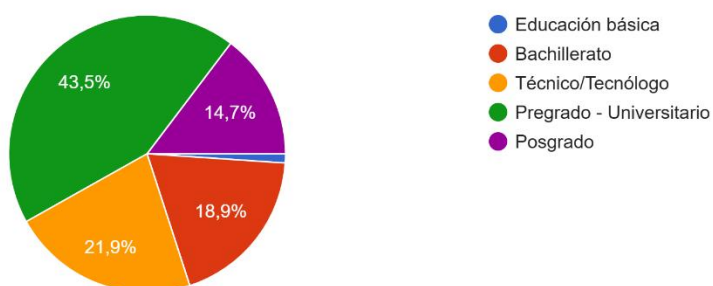


El grupo predominante, son emprendedores de 25 a 34 años (42,67 %), seguidos por los de 35 a 44 años (25,33 %). Ambos segmentos concentran el 68,00 % de la muestra, evidenciando una importante concentración de usuarios en franjas etarias activas y asociadas al desarrollo de emprendimientos.

Este resultado es importante para Inspira+ porque dirige el diseño de la plataforma, la comunicación y las estrategias de marketing a un público adulto joven, sin excluir otros grupos etarios

Figura 12
Estudios

¿Cuál es su nivel de estudios?
375 respuestas



¿Cuál es su nivel de estudios?
Datos

<i>Nivel de estudios</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Educación básica	4	1,07 %
Bachillerato	71	18,93 %
Técnico/Tecnólogo	82	21,87 %
Pregrado - Universitario	163	43,47 %
Posgrado	55	14,67 %
Total	375	100 %

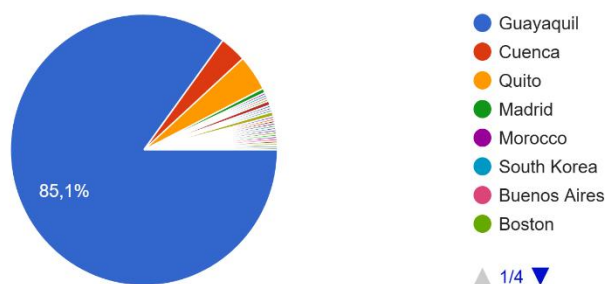
El nivel de estudios más predominante es el pregrado universitario con un 43,47 %, seguido por la formación técnica o tecnológica con un 21,87 %. De ellos, un 14,67 % tiene estudios de posgrado.

Los resultados evidencian que en el mercado analizado hay diversidad en el nivel educativo. Por tal razón, las funcionalidades financieras y tecnológicas de la

plataforma deberán ofrecerse a través de una experiencia sencilla y comprensible, evitando que el usuario requiera conocimientos especializados en finanzas o inteligencia artificial para utilizar la plataforma.

Figura 13
Ciudad de Desarrollo del Emprendimiento

¿En qué ciudad desarrolla principalmente su emprendimiento?
375 respuestas

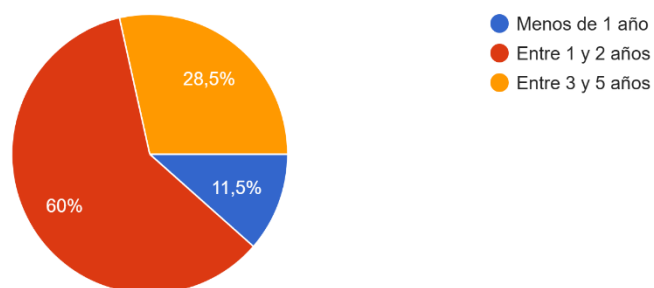


En la encuesta, esta pregunta, 319 de los 375 participantes (85,07 %) señalaron a Guayaquil como la ciudad principal en la que desarrollan su emprendimiento. Las restantes respuestas se distribuyeron entre Quito, Cuenca y otras ciudades o localidades nacionales e internacionales. La concentración del 85,07 % de las respuestas en Guayaquil confirma que la mayor parte de la información recopilada corresponde al ámbito geográfico establecido para el proyecto. Este resultado resulta particularmente importante debido a que Inspira+ contempla a Guayaquil como su mercado inicial de operación y análisis.

Figura 14
Tiempo de funcionamiento de los emprendimientos

¿Cuánto tiempo lleva funcionando su emprendimiento?

375 respuestas



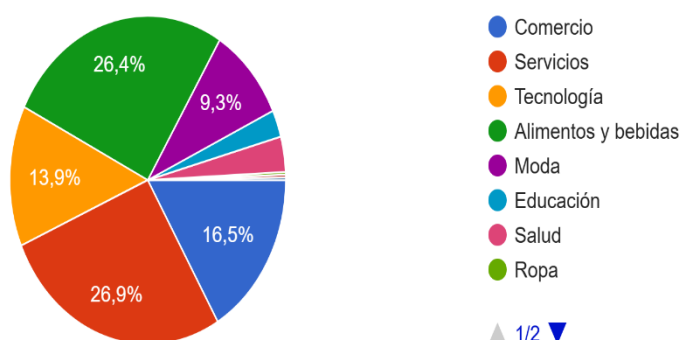
Los resultados reflejan que 225 emprendedores (60,00 %) expresaron que su negocio está entre 1 y 2 años en el mercado, a la vez que 107 (28,53 %) manifestaron tener una experiencia de 3 a 5 años y 43 (11,47 %) llevan menos de un año trabajando. Los resultados muestran que la mayor parte de la muestra se concentra en emprendimientos en etapas relativamente tempranas de desarrollo. En concreto, el 71,47 % tiene hasta dos años de vida, lo cual coincide con la orientación de Inspira+ a emprendimientos emergentes que necesitan consolidar sus procesos organizativos, gestión financiera y crecimiento.

Figura 15

Sector económico de los emprendimientos

¿A qué sector pertenece su emprendimiento?

375 respuestas



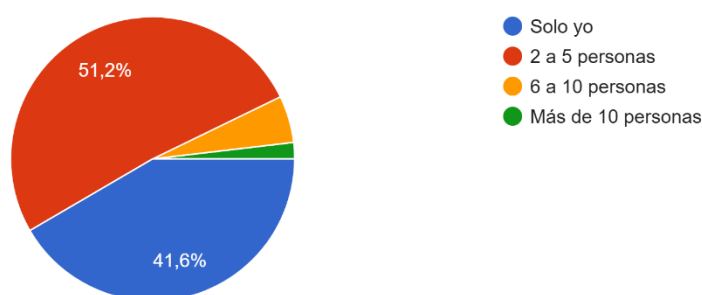
Los rubros con mayor participación son: servicios, 101 emprendimientos

(26,93%); alimentos y bebidas, 99 (26,40%); comercio, 62 (16,53%); tecnología, 52 (13,87%); y moda, 35 (9,33%). Los demás participantes se agrupan en salud, educación y otras actividades. La muestra presenta diversidad de actividades económicas, con mayor concentración en servicios y alimentos y bebidas, que suman el 53,33 % de los emprendimientos. Esta diversidad es relevante para Inspira+, ya que muestra que la plataforma debe ofrecer herramientas financieras y empresariales aplicables a distintos emprendimientos.

Figura 16

Número de personas que trabajan en los emprendimientos.

¿Cuántas personas trabajan actualmente en su emprendimiento?
375 respuestas



Los resultados indican que 192 emprendimientos (51,20 %) tienen de 2 a 5 personas, y 156 (41,60 %) son dirigidos solo por el emprendedor. 20 establecimientos (5,33 %) tienen de 6 a 10 personas y 7 (1,87 %) tienen más de 10 trabajadores.

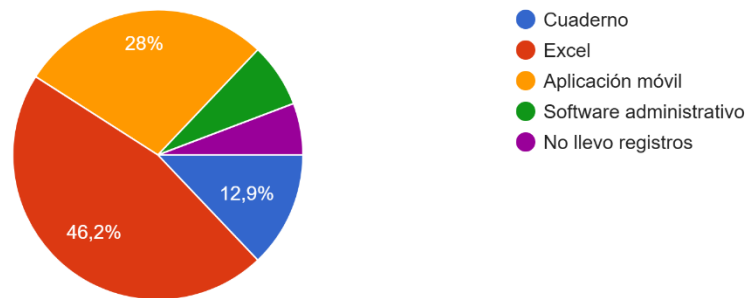
El 92,80 % de los emprendimientos tiene un máximo de cinco personas, reflejando una estructura empresarial pequeña. Este resultado confirma que Inspira+ debe ofrecer herramientas simples y accesibles, con suficiente automatización para que el emprendedor administre aspectos de su negocio sin estructuras administrativas complejas.

Figura 17

Método utilizado para controlar los ingresos y gastos del emprendimiento

¿Cómo controla actualmente los ingresos y gastos de su negocio?

364 respuestas



De los participantes que completaron el cuestionario, 168 (46,15 %) usan Excel para controlar ingresos y gastos, y 102 (28,02 %) una aplicación móvil. Un total de 47 emprendedores (12,91 %) usan un cuaderno, 26 (7,14 %) un software administrativo y 21 (5,77 %) no llevan registros.

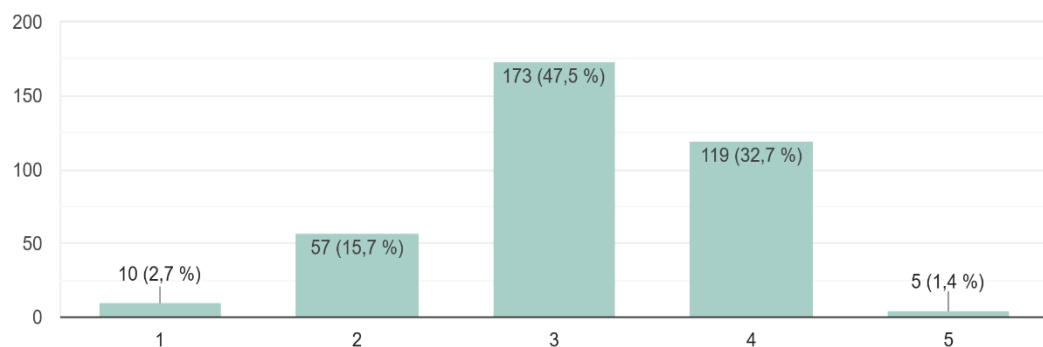
Excel es el principal mecanismo para administrar ingresos y gastos. A pesar del uso de herramientas digitales, solo el 7,14% usa software administrativo, mientras que muchos siguen con Excel, cuadernos o sin registros.

Figura 18

Nivel de dificultad para administrar las finanzas del emprendimiento.

¿Qué tan difícil considera administrar las finanzas de su emprendimiento?

364 respuestas



En una escala del 1 al 5, el nivel 3 fue seleccionado por 173 participantes (47,53

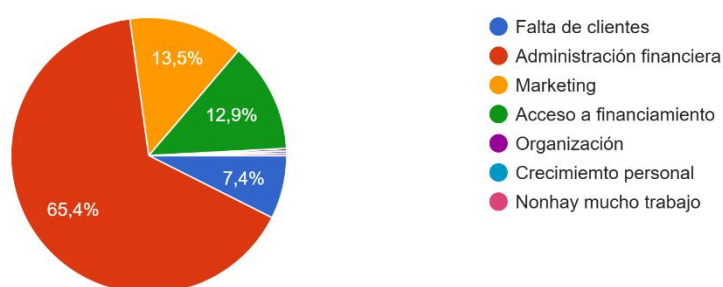
%) y el nivel 4 por 119 (32,69 %). El nivel 2 fue escogido por 57 (15,66 %), el nivel 1 por 10 (2,75 %) y el nivel 5 por 5 (1,37 %). Los resultados muestran concentración en niveles medios y altos de dificultad. El 81,59 % de los participantes eligió niveles entre 3 y 5, indicando que la administración financiera es compleja para la mayoría de los emprendedores analizados.

Figura 19

Principal problema que enfrentan los emprendimientos.

¿Cuál es el principal problema que enfrenta actualmente su emprendimiento?

364 respuestas



Los resultados indican que el principal problema es la administración financiera, señalado por 238 participantes (65,38%). Marketing 49 (13,46%), financiamiento 47 (12,91%) y falta de clientes 27 (7,42%). Tres respuestas (0,82 %) se refieren a dificultades individuales.

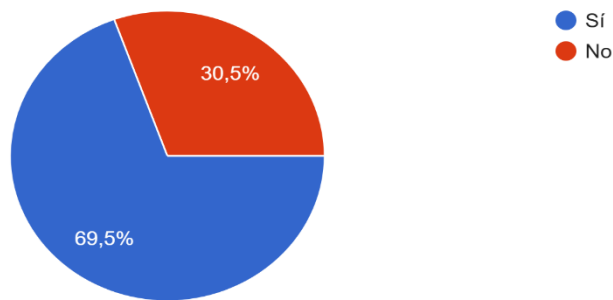
El hallazgo clave es que dos de cada tres emprendedores consideran la administración financiera su mayor dificultad. Esto demuestra la necesidad de la propuesta de valor de Inspira+, especialmente en control financiero, presupuestos y reportes.

Figura 20

Utilización de herramientas digitales

¿Utiliza actualmente alguna herramienta digital para administrar su negocio?

364 respuestas



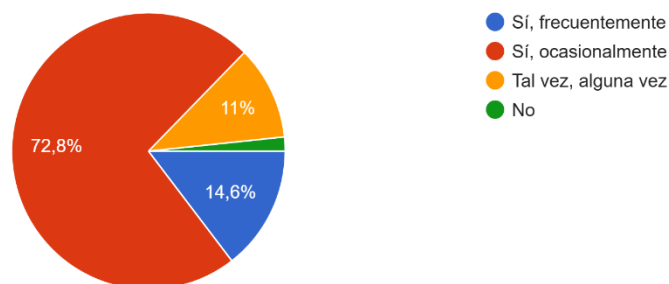
El 253 (69,51 %) usa herramientas digitales para administrar su negocio, mientras que 111 (30,49 %) no las utilizan. Cerca del 70% de los emprendedores usa herramientas digitales, lo que muestra su familiaridad con soluciones tecnológicas en su mercado.

Figura 21

Utilización de herramientas de inteligencia artificial en el emprendimiento

¿Ha utilizado herramientas de inteligencia artificial (por ejemplo, ChatGPT, Copilot o Gemini) para apoyar su emprendimiento?

364 respuestas



Los resultados indican que 265 participantes (72,80 %) usan herramientas de inteligencia artificial esporádicamente y 53 (14,56 %) frecuentemente. Cuarenta participantes (10,99 %) respondieron "tal vez" y solo 6 (1,65 %) dijeron no haberlas utilizado. Los resultados indican familiaridad con herramientas de inteligencia

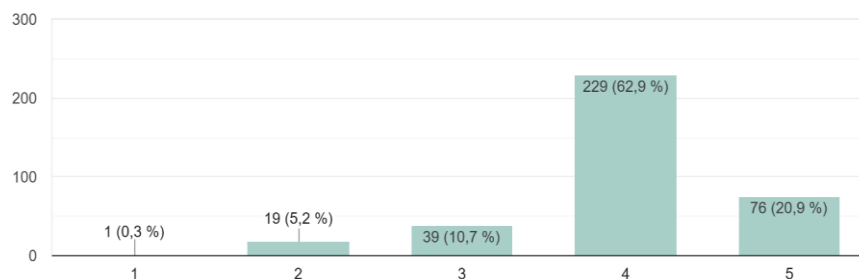
artificial. El 87,36 % de los participantes usó IA en su negocio. Este resultado favorece a Inspira+.

Figura 22

Percepción sobre la utilidad de la inteligencia artificial para la gestión empresarial.

¿Qué tan útil considera que puede ser la inteligencia artificial para mejorar la gestión de un emprendimiento?

364 respuestas



En

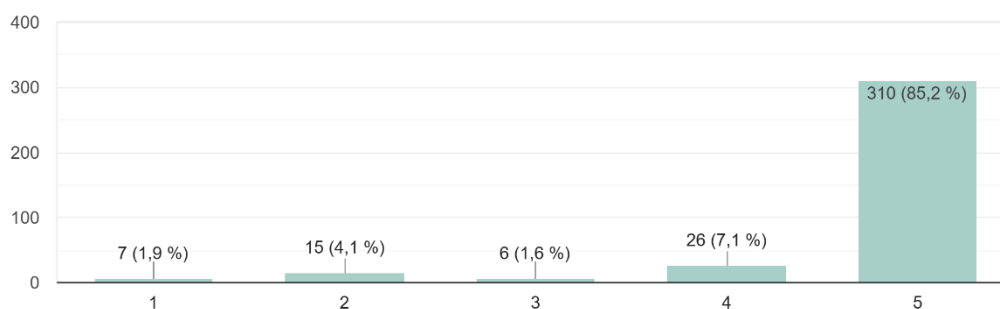
una escala de uno a cinco, 229 participantes (62,91 %) eligieron el número cuatro y 76 (20,88 %) eligieron el máximo número cinco. Por otro lado, 39 participantes (10,71 %) eligieron 3, 19 (5,22 %) eligieron 2 y solo 1 participante (0,27 %) eligió 1. Los resultados muestran que existe una alta disposición para el uso de plataformas digitales en la gestión de información financiera, ya que el 92,31% de los participantes seleccionaron los niveles 4 o 5 de confianza.

Figura 23

Nivel de confianza en una plataforma para gestión financiera.

¿Confiaría en una plataforma digital para gestionar la información financiera de su emprendimiento?

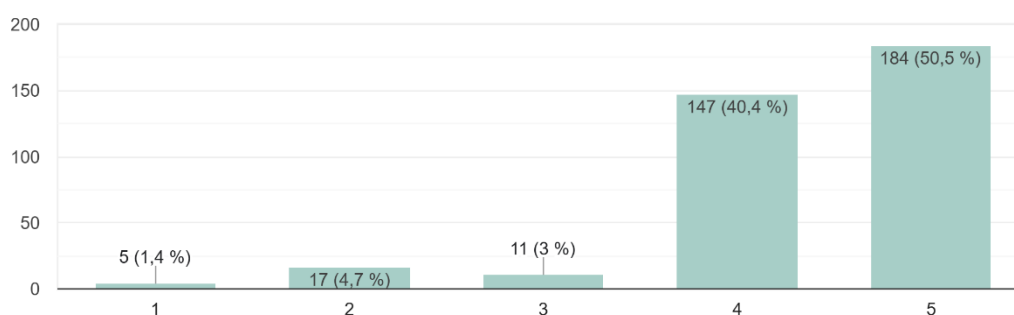
364 respuestas



En la escala del 1 al 5, 310 participantes (85,16 %) dieron 5, y 26 (7,14 %) eligieron 4. Las otras respuestas se distribuyeron en los niveles 1, 2 y 3. El análisis muestra alta predisposición al uso de plataformas digitales para gestionar información financiera, con un 92,31 % de participantes en los niveles 4 o 5 de confianza. Este resultado es favorable, ya que la propuesta requiere que los usuarios gestionen información de sus negocios.

Figura 24
Utilidad percibida

¿Qué tan útil considera una plataforma con estas características?
364 respuestas



El 184 (50,55 %) otorgaron a la utilidad de la plataforma el nivel máximo de 5 y 147 (40,38 %) el nivel 4. Los porcentajes restantes se concentraron en niveles considerablemente menores.

Los resultados muestran que la propuesta fue valorada positivamente, puesto que el 90,93 % de los participantes calificó su utilidad en niveles 4 y 5. Esto quiere decir que las características planteadas para Inspira+ están alineadas con las necesidades percibidas por una amplia proporción del mercado estudiado.

Figura 25

Frecuencia potencial de utilización de Inspira+.

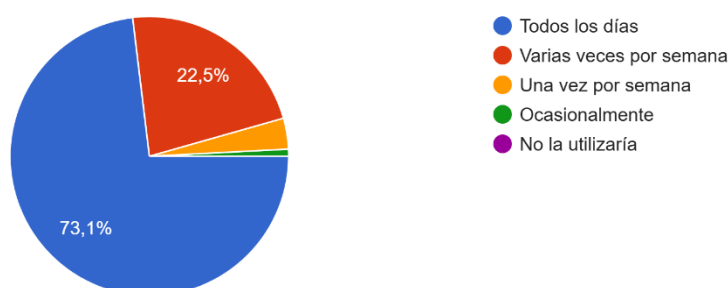


Las funcionalidades más relevantes son la gestión financiera, destacando el control de ingresos y gastos (95,05 %), presupuestos (93,68 %) y reportes financieros (90,11 %). Estos resultados coinciden con hallazgos previos, donde la administración financiera es el principal problema de los emprendimientos. También Destaca interés del 90,93 % de la comunidad de emprendedores en herramientas financieras y en un espacio de interacción y colaboración. El asistente de inteligencia artificial fue elegido por el 71,15 %, apoyando su inclusión en la plataforma.

Figura 26

Frecuencia potencial de utilización de la plataforma

¿Con qué frecuencia utilizaría una plataforma financiera con apoyo de AI y de más características que proporcionará ?
364 respuestas



Los resultados indican que 266 participantes (73,08 %) usarían la plataforma a diario, y 82 (22,53 %) varias veces por semana.

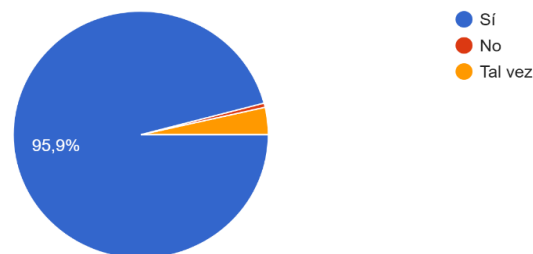
El 95,60% de los participantes mostró intención de usar el dispositivo a diario

o varias veces a la semana, evidenciando alta frecuencia de uso. Este resultado es relevante, ya que una plataforma de gestión financiera requiere interacción constante para registrar movimientos, revisar presupuestos y consultar reportes.

Figura 27

Percepción sobre la contribución de la plataforma

¿Considera que una plataforma así, podría contribuir al crecimiento de su emprendimiento?
364 respuestas



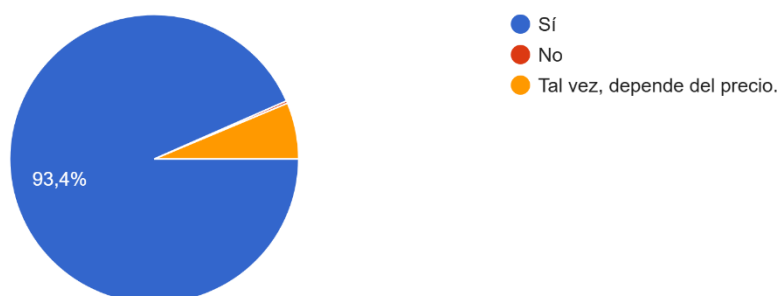
De los participantes, 349 (95,9 %) respondieron afirmativamente, 13 (3,57 %) eligieron “Tal vez” y 2 (0,55 %) respondieron negativamente.

La alta proporción de respuestas afirmativas evidencia una percepción favorable sobre el aporte de la plataforma al desarrollo de emprendimientos. Este resultado refuerza la correspondencia entre necesidades y propuesta.

Figura 28

Suscripción Premium

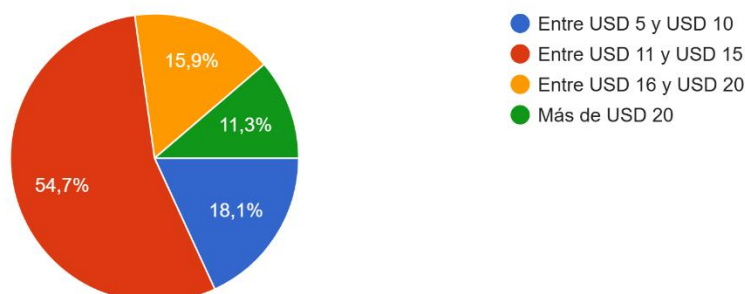
Si la plataforma financiera, ofreciera una versión gratuita y otra Premium con herramientas avanzadas de inteligencia artificial, reportes espec...s, ¿estaría dispuesto(a) a pagar una suscripción?
364 respuestas



De los participantes, 340 (93,41 %) están dispuestos a pagar una suscripción Premium; 23 (6,32 %) dijeron que dependerá del precio y 1 (0,27 %) respondió negativamente. Los resultados muestran una alta disposición hacia una modalidad Premium, lo que respalda el modelo Freemium propuesto para Inspira+. La combinación de una versión gratuita con herramientas premium podría reducir la barrera de entrada y crear oportunidades de monetización.

Figura 29
Precio mensual para la suscripción Premium.

¿Cuál considera que sería un precio mensual razonable por una suscripción Premium?
364 respuestas



El rango de precio más aceptado fue de USD 11 a 15 mensuales, elegido por 199 participantes (54,67%). USD 5–10: 66 (18,13 %), USD 16–20: 58 (15,93 %), más de USD 20: 41 (11,26 %). Más de la mitad de las preferencias se concentran en USD 11 a USD 15 mensuales, que es la principal referencia para el precio de la suscripción

Premium.

El 81,87 % de los participantes eligió un valor $\geq$ USD 11, evidenciando una percepción de las funcionalidades Premium. El precio final se fijará según la competencia, costes, estrategia de penetración y proyecciones financieras.

Análisis Cuantitativo: Los resultados descriptivos y los cruces de variables muestran una correspondencia entre las necesidades de los emprendimientos y los componentes del Inspira+. La dificultad principal es la administración financiera, aunque utilizan herramientas digitales, conocen la inteligencia artificial y prefieren soluciones tecnológicas para la gestión empresarial. Los resultados muestran alta utilidad percibida, intención de uso frecuente y disposición hacia una modalidad Premium. Los cruces muestran que estas tendencias se mantienen en varios grupos del mercado. Los emprendedores con dificultades financieras valoran mucho la plataforma, y el rango de USD 11 a USD 15 es el más preferido por quienes están dispuestos a contratar una suscripción, de esta manera vemos que la plataforma es muy viable.

3.7.3. Conclusiones de la Investigación de Mercado

El estudio de mercado permitió conocer las características, necesidades y percepciones principales del segmento considerado para Inspira+. En la etapa cuantitativa se recogieron las 375 encuestas previstas, de las cuales 364 correspondieron a participantes que cumplieron con el criterio de inclusión establecido para el bloque específico de investigación, relacionado con emprendimientos de hasta cinco años de funcionamiento. Los otros 11 casos fueron excluidos por la pregunta filtro y no son casos de respuestas perdidas o incompletas.

En primer lugar, los resultados permiten constatar la existencia de una necesidad relativa a la gestión financiera dentro del mercado analizado. El 65,38 % de

los participantes señaló que la administración financiera es el principal problema de su emprendimiento. Este resultado se corresponde con la propuesta de Inspira+, específicamente con las funcionalidades de control de ingresos y gastos, presupuestos y reportes financieros.

En segundo lugar, se encontraron condiciones favorables para la adopción tecnológica del mercado objetivo. El 69,51 % de los encuestados utiliza hoy alguna herramienta digital para la gestión de su empresa y el 87,36 % afirma utilizar con frecuencia o de manera puntual herramientas de inteligencia artificial. Asimismo, el 83,79 % asignó niveles 4 o 5 al potencial de utilidad de la IA para mejorar la gestión de un emprendimiento. Estos resultados avalan la inclusión de herramientas digitales e inteligencia artificial dentro de la propuesta, aunque su diseño deberá mantener criterios de simplicidad, accesibilidad y facilidad de uso.

También se encontraron resultados favorables en la valoración concreta de la propuesta. El 90,93 % de los participantes evaluó con niveles 4 o 5 la utilidad de una plataforma con las características planteadas. Las funcionalidades con mayor nivel de selección fueron control de ingresos y egresos (95,05 %), presupuestos (93,68 %), comunidad de emprendedores (90,93 %) y reportes financieros (90,11 %). Estas funcionalidades deberían, pues, ser elementos prioritarios en el desarrollo inicial de Inspira+. El 95,60 % también manifestó que utilizaría una plataforma de estas características todos los días o varias veces por semana, y el 95,88 % considera que podría ayudar en el crecimiento de su emprendimiento. Estos resultados muestran que la intención declarada de uso y la utilidad percibida son elevadas. No obstante, se deberán comprobar con posterioridad a que la plataforma salga al mercado con el comportamiento real de los usuarios.

En cuanto al modelo de monetización, el 93,41 % se mostró dispuesto a pagar por una versión Premium que incluya funciones avanzadas. El rango de USD 11 a USD 15 mensuales es el que obtuvo mayor preferencia, con un 54,67 % de las respuestas. Este resultado sirve como referencia inicial para la estrategia de precios, sin embargo, el precio final debe tener en cuenta adicionalmente los precios de la competencia, poder adquisitivo del mercado objetivo, costos operativos y estrategia de penetración.

Los cruces de variables reforzaron estos resultados. El 90,76 % de los que consideraron que su mayor dificultad era la gestión financiera otorgó una valoración alta a la utilidad de la plataforma. Además, del total de encuestados que expresaron su intención directa de comprar Premium, el 56,76 % escogió USD 11–15 como una franja de precio razonable. De esta manera, se puede observar que hay correspondencia entre el problema detectado, la utilidad que se percibe y algunos elementos de la propuesta comercial. La parte cualitativa, por su parte, permitió complementar estos hallazgos, resaltando la importancia de elaborar una solución sencilla, segura y orientada a las necesidades financieras concretas. En particular, la protección de datos y la ciberseguridad se vuelven importantes por el tipo de información que podría manejarse en la plataforma. Esta consideración está en línea con el resultado cuantitativo respecto de la confianza en soluciones financieras digitales.

En conclusión, la investigación de mercado evidencia la potencial aceptación de Inspira+ ya que existe correspondencia entre las necesidades identificadas en el segmento y los principales componentes de la propuesta de valor. Los resultados principalmente respaldan el desarrollo de herramientas de gestión financiera, presupuestos, reportes, comunidad e inteligencia artificial y la utilización de un

modelo Freemium con una alternativa Premium

CAPÍTULO 4

Este Plan de Marketing establece las estrategias comerciales con las cuales la plataforma, buscará introducirse y posicionarse inicialmente, entre los emprendimientos emergentes de Guayaquil. Las decisiones que se proponen, están basadas en el análisis de la industria, mercado y resultados obtenidos con la investigación. Donde revelo una necesidad importante relacionada con la gestión financiera, ya que el 65,38 % de los participantes consideró la administración financiera como el mayor problema de su emprendimiento. De igual manera, el 90,93 % asignó niveles altos de utilidad a una plataforma con las características propuestas y el 93,41 % manifestó disposición declarada a una modalidad Premium. Estos resultados dan una base empírica para orientar las estrategias de producto, precio, distribución y promoción.

4.1 Objetivos: General y Específicos

Objetivo general:

Introducir y posicionar a Inspira+ en el mercado de emprendimientos emergentes de la ciudad de Guayaquil como una plataforma tecnológica accesible para la gestión financiera, inteligencia artificial y conexión entre emprendedores, a través de estrategias digitales orientadas a la captación, conversión y fidelización de usuarios.

Objetivos específicos:

- Lograr 1.000 usuarios registrados en el primer año mediante estrategias digitales, contenido educativo, referidos y alianzas con el ecosistema emprendedor.
- Alcanzar una retención mínima del 60% de usuarios registrados al finalizar el primer año, mediante personalización, contenido valioso, comunidad y mejoras en la experiencia del usuario.

- Cambiar a los usuarios gratuitos hacia modalidades de suscripción pagada
- Durante el primer año, conformar al menos cinco alianzas estratégicas con universidades, organizaciones de emprendimiento, instituciones financieras u otros actores del desarrollo empresarial.
- Alcanzar 3.000 seguidores en el primer año mediante estrategias orgánicas y pagadas en redes sociales, con contenido educativo, para nuestras redes.

4.1.1. Mercado Meta

Está dirigido al siguiente segmento de mercado; emprendedores emergentes de Guayaquil con negocios de hasta cinco años, que necesitan gestión financiera, digitalización, planificación y herramientas tecnológicas para mejorar la administración. Esta elección se basa en los resultados de la investigación de mercado. El 71,47% de los participantes tiene emprendimientos de hasta dos años y el 92,80% son negocios de un máximo de cinco personas. El 65,38 % indicó que su mayor dificultad es la administración financiera.

Inspira+ se dirige a un segmento que combina necesidades empresariales con un nivel relevante de adopción tecnológica.

Tabla 4.1
Perfil del mercado meta de Inspira

<i>Variable</i>	<i>Mercado meta</i>
Ubicación	Guayaquil
Tipo de cliente	Emprendedores emergentes
Antigüedad del negocio	Hasta 5 años
Necesidad principal	Gestión y organización financiera
Comportamiento tecnológico	Uso o disposición hacia herramientas digitales
Necesidades complementarias	IA, presupuestos, reportes y comunidad
Modelo de acceso	Freemium y Premium

4.1.1.1. Tipo y Estrategias de Penetración

Inspira+ utilizará una estrategia de penetración de mercado, ya que al ingresar con su plataforma tecnológica al segmento de emprendimientos emergentes de Guayaquil. La estrategia buscará una adopción progresiva mediante canales digitales, alianzas estratégicas y un modelo Freemium, reduciendo las barreras de entrada para nuevos usuarios. La penetración se logrará mediante una estrategia digital y de conversión, donde la versión gratuita atraerá usuarios y dará a conocer la plataforma, mientras que la versión Premium ofrecerá funcionalidades de mayor valor y será una fuente clave de ingresos. La versión Free será una puerta de entrada al ecosistema, para que el emprendedor conozca la plataforma, registre información básica y compruebe su utilidad antes de suscribirse. Se promoverá la migración a Premium con diferenciación clara entre niveles.

Esta decisión concuerda con los resultados de la investigación. El 90,93 % de los participantes asignó alta utilidad a la plataforma propuesta y el 93,41 % mostró disposición a contratar una versión Premium. El rango mensual de USD 11 a USD 15 tuvo la mayor preferencia, con el 54,67 % de las respuestas.

Tabla 4.2
Estrategias de penetración de mercado.

Estrategia	Aplicación
Modelo Freemium	Permitir el registro y acceso gratuito a funcionalidades esenciales para reducir la barrera inicial de adopción.
Premium - Pro	Ofrecer períodos promocionales de acceso a determinadas funcionalidades Premium para que el usuario experimente su valor antes de contratar, otros.
Marketing digital	Utilizar redes sociales, contenido educativo, campañas segmentadas y medios digitales dirigidos a emprendedores de Guayaquil.
Contenido educativo	Publicar información práctica sobre finanzas, IA, gestión y crecimiento empresarial para generar confianza y atraer potenciales usuarios.
Comunidad	Utilizar la interacción entre emprendedores como mecanismo de generación de valor, participación y permanencia dentro del ecosistema, otros.

4.1.1.2. Cobertura

En su fase inicial, tendrá cobertura local, focalizada en la ciudad de Guayaquil, manteniendo coherencia con la delimitación geográfica utilizada en la investigación de mercado. Por ser una plataforma digital, su funcionamiento no dependerá de locales comerciales ni de una red de infraestructuras comerciales en todo el territorio. Se dará acceso por internet, lo cual hará que los usuarios puedan utilizar las funcionalidades disponibles desde los equipos compatibles.

La estrategia de cobertura se plantea de forma progresiva. En una primera etapa se concentrarán los recursos de marketing y captación en Guayaquil, para validar comercialmente la plataforma, fortalecer la comunidad de usuarios y perfeccionar las funcionalidades. Alcanzados niveles adecuados de adopción, retención y sostenibilidad financiera, se podrá evaluar la expansión a todo Ecuador.

4.2. Posicionamiento

Se posicionará como una marca de simplicidad, innovación, confianza y apoyo al emprendedor. La plataforma se diferenciará por integrar gestión financiera, inteligencia artificial, educación financiera y comunidad en un mismo ecosistema.

La estrategia se enfocará en emprendimientos emergentes de Guayaquil que necesitan mejorar la administración financiera con herramientas accesibles. Los resultados de la investigación respaldan esta dirección, ya que el 65,38 % de los participantes identificó la gestión financiera como el problema principal, y el 90,93 % asignó alta utilidad a una plataforma con las características propuestas.

Inspira+ evitará basar su posicionamiento solo en la tecnología. La inteligencia artificial será un diferenciador, comunicándose en función del beneficio al emprendedor: simplificar información, hacer recomendaciones, ayudar en la planificación, reportes y apoyar decisiones.

4.3. Estrategias de Marketing Mix

4.3.1. Estrategia de Producto o Servicios

El producto central de Inspira+ consiste en una plataforma tecnológica para fortalecer la gestión de los emprendimientos emergentes.

La propuesta reúne herramientas financieras, inteligencia artificial, y comunidad en un modelo Freemium.

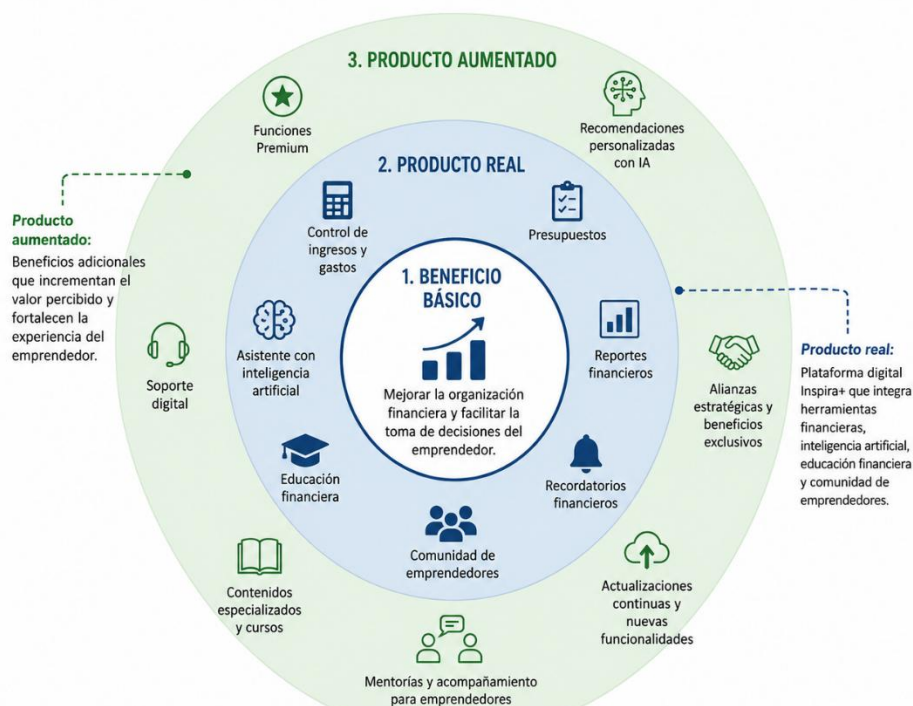
La investigación de mercado entrega información para priorizar el desarrollo del servicio. Las funcionalidades más interesantes fueron el control de ingresos y gastos (95,05%), presupuestos (93,68%), comunidad de emprendedores (90,93%), reportes financieros (90,11%), recordatorios financieros (81,04%) y asistente IA (71,15%).

El desarrollo inicial debe enfocarse en funcionalidades que satisfagan las necesidades identificadas, evitando incorporar excesivas características que aumenten la complejidad y los costos.

La estrategia de producto se organizará a dos niveles: Free y Premium. La versión gratuita permitirá adquirir y experimentar inicialmente, y la versión Premium ofrecerá más automatización, análisis, personalización y servicios especializados.

Figura 4.1
Niveles de Servicios

Tres niveles del servicio de Inspira+



Nota. Elaboración propia.

4.3.1.1. Empaque: Reglamento del Marcado y Etiquetado

Por tratarse de un proyecto basado en una plataforma tecnológica de servicios, no se contempla empaque físico ni etiquetado de productos en el sentido tradicional. No se aplican a dichas prestaciones las disposiciones relativas a envases, embalajes y etiquetado de bienes materiales.

En el contexto digital, la presentación del servicio dependerá de su identidad visual, interfaz de usuario y componentes informativos en la plataforma. Estos componentes diferenciarán claramente a Inspira+, las modalidades Free o Premium, para comunicar al usuario las características o condiciones de los servicios. La plataforma dispondrá de la información relativa a las funcionalidades ofrecidas en cada modalidad, los precios de suscripción, las condiciones de contratación, las políticas de privacidad y tratamiento de datos personales, los términos o condiciones de uso y los mecanismos de atención al usuario, de manera clara o accesible.

Tabla 4.3

Adaptación del marcado y etiquetado al servicio digital.

Elemento tradicional	Aplicación en Inspira+
Marca	Nombre e identidad visual Inspira+
Etiquetado	Información digital sobre características y condiciones del servicio
Contenido	Descripción de funcionalidades Free y Premium
Precio	Periodicidad de la suscripción Premium
Condiciones de uso	Términos y condiciones accesibles al usuario
Protección de datos	Política de privacidad y consentimiento para tratamiento de información
Atención al usuario	Canales digitales de soporte y contacto

Debido a que Inspira+ corresponde a un servicio de naturaleza digital, y su interfaz es un punto clave de contacto entre la marca y el usuario. Se propone un prototipo conceptual de la plataforma para representar visualmente sus principales servicios y funcionalidades. El prototipo no es una versión definitiva de Inspira+, sino una aproximación visual para ilustrar la experiencia del usuario y mantener coherencia entre la marca y el modelo de negocio.

Figura 4.2

Propuesta conceptual del portal principal

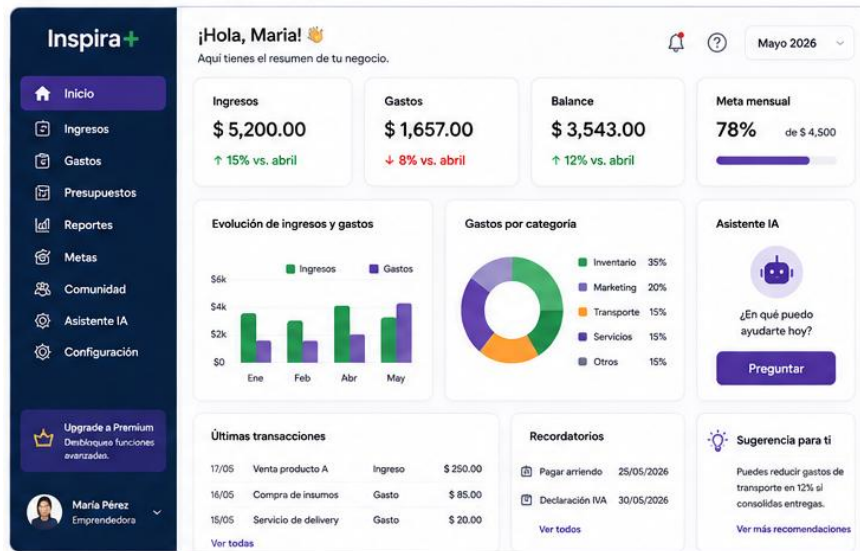


Nota. Elaboración propia. Prototipo Imagen Inicial de Inspira+.

En la Figura 4.2 se muestra una propuesta del portal principal, donde prima una comunicación sencilla de la propuesta de valor y el acceso a las modalidades Free y Premium. La interfaz busca transmitir una identidad tecnológica, accesible y confiable, manteniendo como eje central del servicio al emprendedor.

Figura 4.3

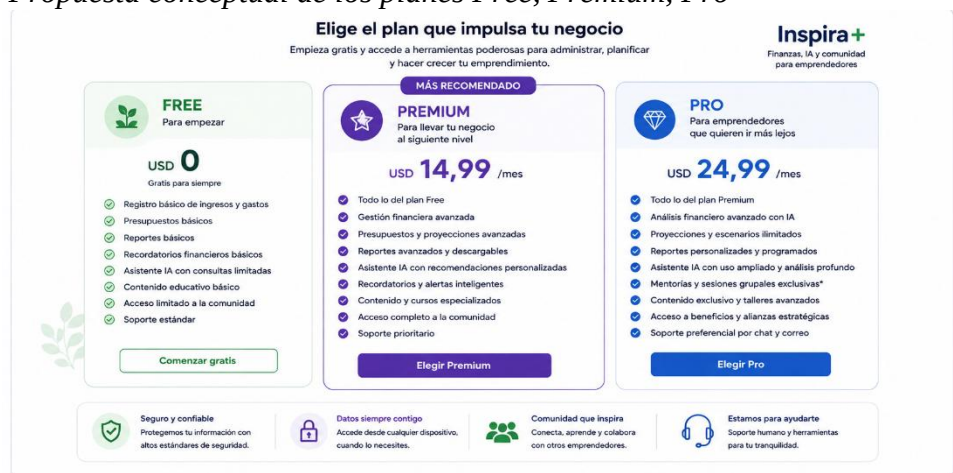
Propuesta conceptual del panel de gestión financiera



Nota. Elaboración propia. Prototipo.

En la Figura 4.3 se muestra el panel principal desde donde el usuario podría ver información relacionada con ingresos, gastos, presupuesto y desempeño financiero y acceder a herramientas de inteligencia artificial. La organización visual tiene como objetivo hacer más fácil la interpretación de la información financiera para los emprendedores.

Figura 4.4
Propuesta conceptual de los planes Free, Premium, Pro



En la Figura 4.4 se ilustra la diferencia entre las versiones Free y Premium. Esta separación tiene como objetivo comunicar de forma clara las funcionalidades disponibles y facilitar la conversión progresiva a la suscripción Premium.

4.3.1.2. Amplitud y Profundidad de Línea

Inspira+ estructura su oferta según las necesidades de su estudio de mercado. La amplitud se refiere a las categorías de servicios y la profundidad al nivel de funcionalidades en cada suscripción. Contará con tres modalidades de servicio: Free, Premium, Pro. La versión Free permitirá a los emprendedores conocer la plataforma para reducirá las barreras de entrada. Premium, con funciones avanzadas de gestión financiera e inteligencia artificial, será la principal modalidad de suscripción. Pro estará orientado a usuarios que necesiten más análisis, personalización y soporte.

Tabla 4.4
Amplitud y profundidad de la línea de servicios de Inspira+

<i>Característica</i>	<i>Inspira+ Free</i>	<i>Inspira+ Premium</i>	<i>Inspira+ Pro</i>
Precio mensual	Gratis	USD 14,99	USD 24,99
Ingresos y gastos	Básico	Avanzado	Avanzado
Presupuestos	Básico	Avanzados	Avanzados + proyecciones
Reportes	Básicos	Avanzados	Avanzados + análisis
Asistente IA	Limitado	Personalizado	Uso ampliado + análisis avanzado
Comunidad	Limitada	Completa	Completa
Mentorías	No	Beneficios/descuentos	Acceso preferencial o sesiones incluidas según disponibilidad
Soporte	Estándar	Prioritario	Preferencia.
Perfil objetivo	Captación	Emprendedor E.	Emprendedor con mayores necesidades de gestión

La plataforma se desarrollará sobre 4 pilares: gestión financiera, inteligencia artificial, educación financiera y comunidad, con diferencias entre Free, Premium o Pro. Estas funcionalidades se priorizaron con base en los resultados de la investigación de mercado. Las características más elegidas fueron control de ingresos y egresos (95,05%), presupuestos (93,68%), comunidad de emprendedores (90,93%), reportes financieros (90,11%) y recordatorios financieros (81,04%). El diseño del servicio se orienta a funcionalidades altamente valoradas del segmento investigado.

4.3.1.3. Marcas y Submarcas

La marca principal del proyecto será “Inspira+”, nombre con el que se comercializarán y comunicarán todos los servicios de la plataforma. En la primera etapa no se piensa crear submarcas independientes, ya que la estrategia se enfocará en concentrar los esfuerzos de posicionamiento y reconocimiento en una sola identidad.

Las denominaciones Inspira+ Free, Inspira+ Premium e Inspira+ Pro se implementarán como ampliaciones de la oferta y no como marcas autónomas. Esta arquitectura permite que los distintos niveles de servicio se puedan diferenciar sin fragmentar la identidad principal.

Tabla 4.5
Arquitectura de marca de Inspira+

Elemento	Denominación	Función
Marca principal	Inspira+	<i>Identidad general de la plataforma</i>
Modalidad gratuita	Inspira+ Free	<i>Captación, acceso inicial y experiencia básica</i>
Modalidad pagada	Inspira+ Premium	<i>Monetización y acceso a funcionalidades avanzadas - USD 14,99/mes</i>
Modalidad pagada	Inspira+ Pro	<i>Funcionalidades avanzadas - USD 24,99/mes</i>

La identidad de Inspira+ tendrá como objetivo proyectar una imagen innovadora, cercana, accesible y confiable, acorde al posicionamiento antes mencionado. El signo “+” refuerza conceptualmente la idea de crecimiento, incorporación de herramientas y generación de valor adicional para el emprendedor.

4.3.2. Estrategia de Precios

La estrategia de precios, será un modelo Freemium escalonado con tres planes: Free, Premium y Pro. Esta estructura ofrecerá una alternativa de ingreso al ecosistema, generando ingresos recurrentes por suscripciones con más funcionalidades, personalización y acompañamiento. El 93,41% de los participantes pagaría por una modalidad Premium, siendo la preferida la de USD 11 a USD 15 mensuales, con un 54,67%. El 11,26 % consideró un precio de más de \$20 por mes como razonable, identificando un segmento de usuarios que está dispuesto a pagar más.

El precio de \$14,99 mensuales para Inspira+ Premium es aceptable. El precio mensual de Inspira+ Pro es \$24,99, para usuarios que necesitan funciones avanzadas de análisis e inteligencia artificial. El modelo de suscripción mensual generará ingresos recurrentes para financiar costos de operación, mantenimiento, seguridad, soporte, marketing y desarrollo de nuevas funcionalidades.

4.3.2.1. Precios de la Competencia

Siigo Contífico, sería una competencia, pero tiene una propuesta bastante más

orientada hacia facturación electrónica, inventarios, cartera, contabilidad y cumplimiento operativo, incluyendo en algunos planes más de veinte reportes, facturación electrónica, nómina, módulos bancarios e inventarios. Inspira+, por el contrario, se enfoca en acompañar al emprendedor emergente a través de una combinación de organización financiera, inteligencia artificial, aprendizaje y sobre todo comunidad emprendedora.

La Tabla 4.6 muestra los precios de diferentes del competidor,

Tabla 4.6
Referencia de precios frente a otras alternativas o competencias

<i>Plataforma / plan</i>	<i>Precio</i>	<i>Enfoque</i>
<i>Siigo Contífico - Facturación electrónica</i>	<i>\$0</i>	<i>Facturación y gestión de cobros/pagos</i>
<i>Siigo Contífico Gestión Plus</i>	<i>\$26,00/mes*</i>	<i>Gestión empresarial y reportes</i>
<i>Siigo Contífico - Contable Esencial</i>	<i>\$USD 29,40/mes*</i>	<i>Gestión contable y administrativa</i>
<i>Inspira+ Free</i>	<i>\$0,00/mes</i>	<i>Acceso y gestión básica</i>
<i>Inspira+ Premium</i>	<i>\$14,99/mes</i>	<i>Finanzas, IA, administrativa y comunidad</i>
<i>Inspira+ Pro</i>	<i>\$24,99/mes</i>	<i>Funcionalidades avanzadas y mayor personalización</i>

4.3.2.2.
Poder

Adquisitivo del Mercado Meta

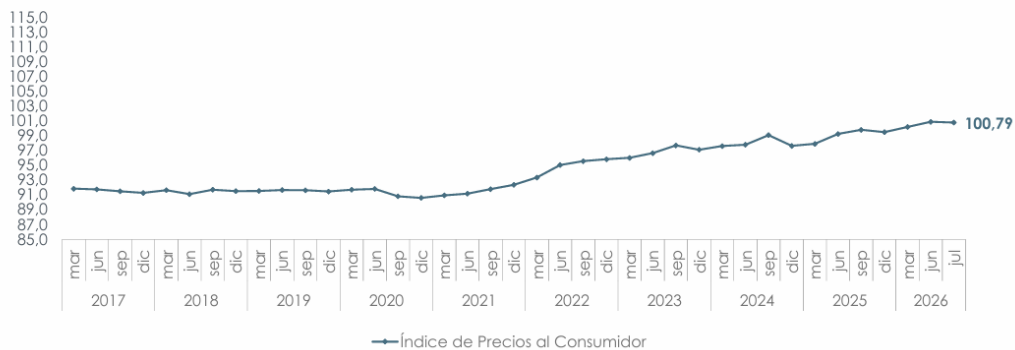
La Canasta Familiar Básica de Consumo (CFBC) es el costo mensual de bienes y servicios para un hogar de cuatro miembros, según el INEC (2026). En julio de 2026, el valor nacional fue \$825,17 y en Guayaquil \$838,89.

Estos valores contextualizan las condiciones económicas para la introducción de Inspira+, pero no reflejan los ingresos de los emprendedores, ya que es versátil. Como resultado, según el estudio realizado, el poder adquisitivo del mercado meta es

relevante para establecer la estrategia de precios, porque la plataforma está orientada principalmente a emprendedores emergentes y negocios en sus primeras etapas de funcionamiento, quienes pueden tener recursos económicos variables. La estructura Free - Premium - Pro, permite adaptar la oferta a diferentes niveles de capacidad y disposición de pago, evitando establecer una única tarifa que se convierta en barrera de acceso para los emprendimientos emergentes en Ecuador.

La Figura 4.4 muestra la historia del índice de precios de 2017 a 2026.

Figura 4.5
Evolución Histórica del IPC
 Índices (2017 – 2026)



(INEC, 2026).

4.3.2.3. Políticas de Precio

Las políticas de precio de Inspira+ facilitarán la adquisición del servicio, incentivarán la conversión a modalidades pagas y generarán ingresos recurrentes para la sostenibilidad financiera. Habrá una estructura diferenciada para los planes Free, Premium y Pro según las funcionalidades y beneficios. La versión Free es gratuita para que los emprendedores conozcan la plataforma y usen funciones básicas. El plan Premium costará \$14,99 al mes y el plan Pro \$24,99, precio preliminar.

Tabla 4.7

Políticas de precio de Inspira+

Política	Aplicación
Suscripción mensual	<i>Premium tendrá un precio de \$14,99 y Pro de \$ 24,99 mensuales.</i>
Prueba de funcionalidades	<i>Períodos promocionales de acceso a determinadas funciones Premium o Pro para estimular la conversión.</i>
Promoción de lanzamiento	<i>Se podrán aplicar descuentos temporales durante la introducción de Inspira+</i>
Plan anual	<i>Se podrá ofrecer una modalidad de pago anual con un incentivo económico</i>
Transparencia	<i>Precios, funcionalidades, periodicidad y condiciones de renovación deben comunicarse antes de la contratación.</i>
Cancelación	<i>El usuario podrá solicitar la cancelación de su suscripción según los términos establecidos.</i>
Revisión de precios	<i>Los precios se evaluarán periódicamente según costos, mercado, competencia e inflación.</i>

4.3.3. Estrategia de Plaza

La estrategia de plaza de Inspira+ se basará en un modelo de distribución digital directa, permitiendo a emprendedores acceder a servicios sin intermediarios. La estrategia comercial inicial se centrará en Guayaquil. La infraestructura digital se expandirá a otras ciudades de Ecuador.

4.3.3.1. Localización de Puntos de Venta

Inspira+ no tiene puntos de venta físicos. Se accederá y contratará a través de la plataforma digital donde el usuario podrá conocer los planes, registrarse y contratar las modalidades de pago. La venta directa dará a Inspira+ mayor control sobre la experiencia del usuario, la propuesta de valor, las suscripciones y la relación con el cliente. Recopilará datos de uso de la plataforma, con respeto a la protección de datos.

No obstante, se tendrá una oficina matriz en Guayaquil para actividades operativas y administrativas. Este espacio no será un establecimiento comercial ni punto de venta, ya que la prestación y venta del servicio se realizarán por canales digitales. El acceso y la contratación se realizarán por la plataforma digital, donde el

usuario podrá conocer los planes, registrarse y contratar las modalidades de pago.

Figura 4.6
Canal de distribución



4.3.3.1.1. Distribución del Espacio

Inspira+ contará con una estructura física reducida, ya que la operación se hará principalmente por medios digitales. La oficina principal se dedicará a las actividades administrativas, operativas, de tecnología y gestión del negocio. Contará con espacios de trabajo, un área para reuniones y los medios tecnológicos requeridos. Esta estructura mantendrá los costos operativos controlados durante la fase inicial, y se ampliará de acuerdo con las necesidades de personal y operación.

Tabla 4.8
Distribución de la oficina matriz

Área	Uso
Estaciones de trabajo	Actividades administrativas, operativas y tecnológicas
Área de coordinación	Reuniones internas y planificación
Recursos tecnológicos	Equipos informáticos y conectividad
Capacidad inicial	Aproximadamente 3 colaboradores

Tabla 4.9
Distribución del espacio digital de Inspira+

Área digital	Función
--------------	---------

Inicio - Dashboard	<i>Resumen general del emprendimiento</i>
Finanzas	<i>Ingresos, gastos y seguimiento financiero</i>
Presupuestos	<i>Elaboración y control presupuestario</i>
Reportes	<i>Visualización de información financiera</i>
Asistente IA	<i>Orientación y recomendaciones personalizadas</i>
Aprende	<i>Educación financiera y empresarial</i>
Comunidad	<i>Interacción entre emprendedores</i>
Mi cuenta	<i>Perfil, configuración y suscripción</i>

Desde un punto de vista comercial, la distribución clave es el espacio digital de Inspira+, que facilitará el acceso a funcionalidades. Debe permitir al usuario reconocer funciones y navegar secciones. Incluye un panel principal para que el emprendedor acceda a gestión financiera, presupuestos, reportes, asistente de IA, educación financiera, comunidad, configuración de cuenta y administración de suscripción.

4.3.3.1.2. Merchandising

La concepción clásica del merchandising, basada en la exposición de productos en tiendas físicas, no rige para la plataforma. Esos principios pueden trasladarse al entorno digital mediante la presentación estratégica de funcionalidades y beneficios en la plataforma. En Inspira+ la tienda digital permite realizar el cambio de forma sencilla y sin que afecte la experiencia del usuario. Se destacará el plan Premium de USD 14,99 como opción principal, el Free como entrada y el Pro de USD 24,99 como la opción más avanzada.

A su vez, darle solidez a la marca en las redes sociales, medios de entretenimiento como Instagram, Meta, TikTok o YouTube, para tener un alcance en todo Ecuador y llegar a los emprendedores a través de pautas y publicaciones que permitan construir más confianza y credibilidad.

Figura 4.7
Presentación Comercialmente



4.3.3.2. Sistema de Distribución Comercial

Inspira+ va a funcionar con un sistema de distribución directa y digital, porque el servicio se va a dar a través de la plataforma y sin intermediarios. El proceso comercial comenzará por los medios de captación, entre los cuales están redes sociales, publicidad digital, contenido educativo, referidos y alianzas estratégicas. Los canales redirigirán a los usuarios a la plataforma, donde conocerán la propuesta de valor, se registrarán y elegirán la modalidad Free, Premium o Pro.

Al inscribirse, el usuario podrá acceder a las funciones del plan elegido. Los servicios de pago se suscribirán y renovarán por vía electrónica en la plataforma. Inspira+ mantendrá contacto directo con el usuario en captación, contratación, prestación del servicio y fidelización.

Figura 4.8
Sistema de distribución Comercial



4.3.3.2.1 Canales de Distribución:

Minoristas, Mayoristas, Agentes, Depósitos y Almacenes.

Debido a que Inspira+ es un servicio tecnológico de naturaleza digital, no requerirá de minoristas, mayoristas, depósitos ni almacenes para la distribución de su servicio. No se prevé tampoco inicialmente la utilización de agentes comerciales como intermediarios para la contratación de las suscripciones.

El canal principal será directo, por el que Inspira+ ofrecerá sus servicios de forma directa al usuario final a través de su plataforma digital. En cuanto a la forma en cómo se entregará el producto, será a través de la aplicación móvil o el sitio web, con lo cual los clientes podrán acceder en un 100% a todos los servicios.

4.3.4. Estrategias de Promoción

4.3.4.1. Mix Promocional

Inspira+ buscará generar reconocimiento de marca, captar emprendedores, incentivar el registro en la plataforma y promover la contratación de planes Premium y Pro. La comunicación se enfocará en medios digitales y acciones dirigidas al ecosistema emprendedor de Guayaquil, Ecuador.

El mix promocional incluirá herramientas de comunicación según los objetivos de adquisición, conversión y fidelización. La publicidad se realizará principalmente en medios digitales, que permiten segmentar públicos y medir resultados. Tendrán prioridad las campañas para atraer tráfico, registrar usuarios y generar conversiones. Los principales indicadores de seguimiento son alcance, impresiones, clics, costo por adquisición, registros, tasa de conversión y retorno de inversión en marketing.

En el lanzamiento se activarán incentivos temporales, como pruebas de funcionalidades Premium o Pro y beneficios por recomendación. Estas acciones buscan reducir la incertidumbre del usuario y permitirle experimentar las ventajas de los servicios de pago. Las alianzas con universidades y organizaciones del ecosistema

emprendedor permitirán desarrollar talleres, webinars y actividades de difusión para el reconocimiento y credibilidad de la marca.

Los usuarios registrados recibirán comunicaciones sobre su actividad, contenidos de interés, nuevas funcionalidades y beneficios, respetando las autorizaciones para el envío de comunicaciones comerciales

Tabla 4.10
Mix promocional de Inspira+

Herramienta	Aplicación
Publicidad	Anuncios segmentados en redes sociales o medios digitales
Promoción de ventas	Pruebas Premium/Pro, descuentos de lanzamiento o beneficios por referidos
Marketing directo	Correo electrónico o comunicaciones dentro de la plataforma
Relaciones públicas	Alianzas, participación en eventos o vinculación con el ecosistema emprendedor
Marketing de contenidos	Videos, publicaciones, guías, webinars y contenido educativo
Comunicación digital	Redes sociales, sitio web y comunidad Inspira+

Figura 4.9
Embudo Promocional



Elaborado por el Autor, 2026

4.3.4.2. Cronograma y presupuesto promocional

El cronograma promocional, se desarrollará en los primeros doce meses y se

enfocará en generar reconocimiento de marca, captar usuarios, estimular la conversión a planes Premium y Pro, y fortalecer la fidelización.

Inspira+ es un emprendimiento tecnológico inicial que aplicará una estrategia de inversión promocional progresiva y controlada, priorizando herramientas digitales para segmentar el mercado objetivo y medir resultados. Se establece un presupuesto promocional de USD 1.500.

En la tabla 4.11, muestra las actividades que se distribuirán durante el primer año de acuerdo con tres etapas: lanzamiento, crecimiento y consolidación.

Tabla 4.11

Cronograma promocional del primer año de Inspira+

<i>Actividad</i>	<i>M1</i>	<i>M2</i>	<i>M3</i>	<i>M4</i>	<i>M5</i>	<i>M6</i>	<i>M7</i>	<i>M8</i>	<i>M9</i>	<i>M10</i>	<i>M11</i>	<i>M12</i>
<i>Redes sociales y contenido</i>	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
<i>Publicidad digital</i>	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
<i>Campaña de lanzamiento</i>	X	X										
<i>Pruebas Premium/Pro</i>	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
<i>Programa de referidos</i>		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
<i>Email marketing</i>		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
<i>Webinars o talleres</i>			X			X			X			X
<i>Alianzas estratégicas</i>	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
<i>Evaluación de resultados</i>			X			X			X			X

Nota. Elaboración propia. M = mes de operación.

Los primeros meses estarán dedicados a impulsar el lanzamiento e impulsar el reconocimiento de Inspira+. Después, se intensificarán las acciones de captación,

referidos y conversión a planes de pago. Por último, en la etapa de consolidación se pondrá mayor énfasis en la fidelización y en la renovación de suscripciones.

Tabla 4.12

Presupuesto promocional

Actividad promocional	Presupuesto anual (USD)	Participación
<i>Publicidad en redes sociales</i>	1.200	40,00 %
<i>Publicidad en buscadores y medios digitales</i>	600	20,00 %
<i>Creación de contenido digital</i>	600	20,00 %
<i>Lanzamiento y material promocional</i>	200	6,67 %
<i>Webinars y actividades con emprendedores</i>	150	5,00 %
<i>Programa de referidos/promociones</i>	150	5,00 %
<i>Email marketing y herramientas de comunicación</i>	50	1,67 %
<i>Contingencia promocional</i>	50	1,67 %
Total	3.000	100 %

En la tabla 4.12 se expone el presupuesto promocional previsto para el primer año, por un total de \$3.000,00. Este monto se distribuye entre publicidad digital, creación de contenido y acciones de activación, alianzas y fidelización, en coherencia con la estrategia de captación multicanal propuesta para Inspira+.

La mayor parte del presupuesto estará destinado a publicidad en redes sociales ya que es uno de los principales medios previstos para llegar a emprendedores en Ecuador. La inversión en contenido reforzará estas campañas con publicaciones sobre gestión financiera, IA, emprendimiento y educación. Los convenios institucionales, principalmente tendrán un enfoque de colaboración, por lo que no se prevé inicialmente un presupuesto.

CAPÍTULO 5

5.1. Producción

5.1.1. Proceso Productivo

En la fase inicial se plantea una estructura operativa ligera propia de un startup. La operación garantizará la disponibilidad de la plataforma, el funcionamiento de herramientas, la atención al usuario, la actualización de contenidos, la gestión administrativa financiera y el desarrollo de funcionalidades de inteligencia artificial, educación financiera o comunidad. El modelo operativo se enfocará en mantener una estructura escalable, de tal forma que el crecimiento de los usuarios no vaya acompañado de un incremento proporcional de infraestructura física. Esta característica permitirá ampliar la capacidad del servicio a medida que la demanda vaya aumentando, contratando talento y recursos tecnológicos.

En Inspira+, producción se refiere al servicio digital, no a la fabricación de productos. El servicio es el producto de la interacción entre la infraestructura tecnológica, las funcionalidades de la plataforma y los procesos administrativos necesarios para atender al usuario. La operación se inicia cuando el emprendedor ingresa a la plataforma, crea su cuenta y selecciona una modalidad disponible: Free, Premium, Pro. El usuario podrá acceder a las herramientas de su plan, las cuales son: ingresos, gastos, presupuestos, reportes financieros, recordatorios, educación financiera, comunidad y funciones de inteligencia artificial. El servicio funcionará sobre infraestructura en la nube, lo que permitirá mantener y procesar la información para el funcionamiento de la plataforma sin necesidad de servidores físicos propios en la etapa inicial. Las acciones de acceso, de uso y de continuidad del servicio están contempladas en el proceso productivo de Inspira+.

El emprendedor entrará a la plataforma y se registrará. Puede empezar con la versión Free o contratar la versión Premium o Pro según sus necesidades. Al registrarse el sistema activará las funciones, permitirá subir la información y se podrán utilizar las herramientas financieras y empresariales. El sistema enviará a soporte consultas o incidencias. Participará en la operación tecnológica, el mantenimiento, el monitoreo, la actualización y el backup de la información requerida.

Tabla 5.1
Proceso operativo principal de Inspira+

<i>Etapa</i>	<i>Actividad</i>	<i>Resultado</i>
1. Acceso	Usuario ingresa a Inspira+	Visita a la plataforma
2. Registro	Creación de cuenta	Usuario registrado
3. Selección	Elección Free, Premium o Pro	Nivel de servicio definido
4. Configuración	Registro inicial de información	Perfil configurado
5. Utilización	Uso de herramientas habilitadas	Prestación del servicio
6. Procesamiento	Análisis de información y funciones de IA	Reportes y recomendaciones
7. Soporte	Atención de consultas o incidencias	Continuidad de la experiencia
8. Seguimiento	Evaluación de utilización y satisfacción	Retención del usuario
9. Renovación	Continuidad o cambio de suscripción	Ingreso recurrente y fidelización

5.1.2. Flujogramas de procesos

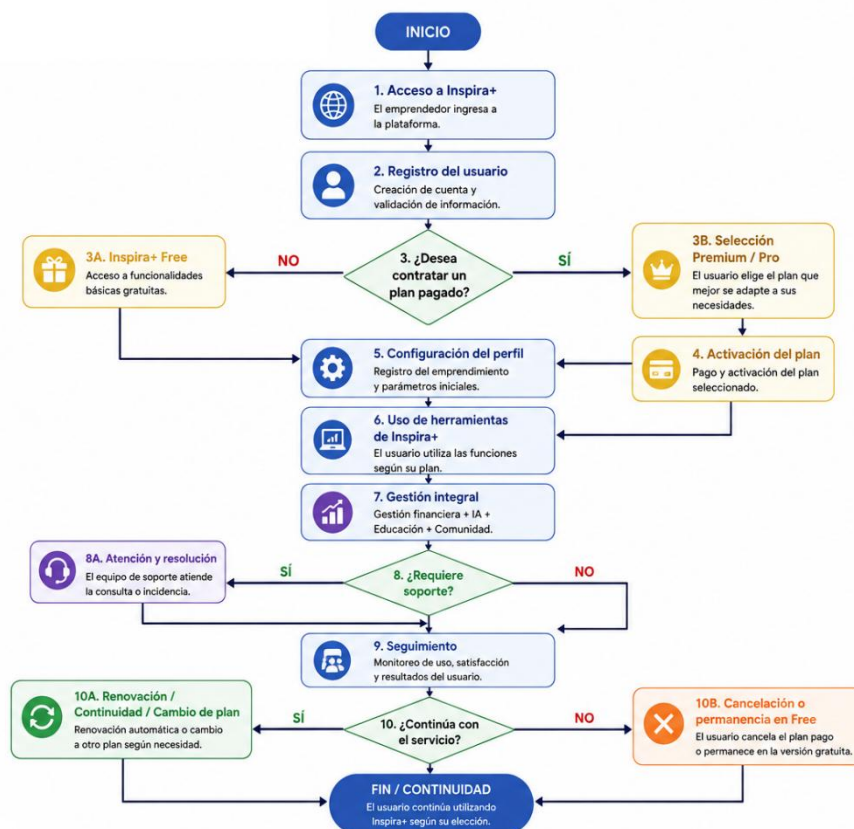
El flujograma operativo de Inspira+ detalla actividades desde el ingreso del emprendedor a la plataforma hasta la utilización y renovación del servicio. El proceso inicia con la creación de una cuenta, donde el emprendedor elige entre un servicio Free o modalidades pagadas (Premium o Pro). Tras habilitar la cuenta, se configura el perfil y se accede a herramientas financieras, educativas y de inteligencia artificial según la modalidad seleccionada. El seguimiento y soporte al usuario son parte del servicio. La automatización es clave, aunque se requiere intervención del equipo operativo en

ciertas actividades.

En la siguiente figura vemos como es el proceso del servicio de Inspira+

Figura 5.1

Flujograma del proceso de servicio Inspira+



5.1.3. Ubicación e Infraestructura

La oficina tendrá una estructura reducida y se dedicará exclusivamente a las actividades administrativas, operativas y de coordinación de la empresa, sin funcionar como punto de venta tradicional. Ello permitirá que, en una primera etapa, se cuente con capacidad para unos tres colaboradores aproximadamente, manteniendo así una estructura de costos adecuada para la etapa de introducción del proyecto.

Para la elección final de la oficina, se tomarán en cuenta principalmente factores como el costo del alquiler, la disponibilidad de internet de banda ancha, seguridad, accesibilidad y disponibilidad de servicios básicos. No es necesario ubicar la oficina en zonas de alto tránsito ya que los clientes no dependen de la oficina para

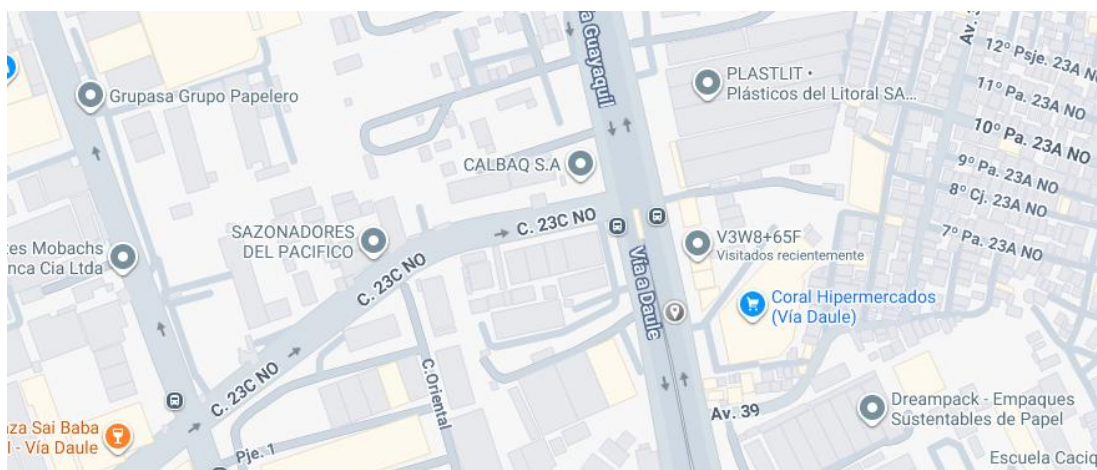
contratar o utilizar Inspira+.

La parte más importante del funcionamiento será la infraestructura tecnológica. Inspira+ funcionará principalmente a través de servicios en la nube, postergando por el momento la compra y mantenimiento de sus propios servidores físicos. Esto facilitará que la capacidad tecnológica se vaya adecuando al crecimiento de usuarios.

La infraestructura deberá contemplar el alojamiento de la plataforma, la base de datos, los respaldos, los mecanismos de seguridad, las herramientas de administración, los servicios asociados a inteligencia artificial y los sistemas necesarios para gestionar las suscripciones.

Figura 5.2

Ubicación de la Empresa Oficinas



En la figura se puede apreciar, la oficina que será en Vía Daule, Norte Guayaquil, Ecuador.

5.1.4. Mano de Obra

La operación inicial de Inspira+ tendrá una estructura organizacional reducida, acorde con las necesidades de una empresa tecnológica en introducción. Dado que muchos procesos están automatizados en la plataforma digital, no será necesario incorporar muchos colaboradores en los primeros años. La empresa comenzará con un

equipo de tres personas que se encargarán de dirección estratégica, operación administrativa, atención al cliente, gestión comercial y soporte de la plataforma. Esta estructura optimizará recursos financieros en la etapa inicial y mantendrá una operación eficiente.

Gerente General: Responsable de dirigir la organización tiene la tarea de coordinar el cumplimiento de los objetivos estratégicos. Sus funciones clave incluyen la planificación empresarial, la supervisión financiera y administrativa, la toma de decisiones, la negociación de alianzas estratégicas y la evaluación del desempeño general de Inspira+.

Coordinador de Operaciones y Comercialización: Responsable de coordinar las actividades operativas y comerciales de la plataforma. Sus funciones comprenderán el seguimiento a usuarios, atención al cliente, ejecución de estrategias de marketing digital, gestión de redes sociales, desarrollo de alianzas comerciales y seguimiento de los indicadores de captación, conversión y fidelización.

Coordinador Analista Tecnológico - Soporte: Responsable de supervisar el funcionamiento tecnológico de Inspira+, gestionar incidencias o proporcionar soporte técnico. Asimismo, participará en el mantenimiento y actualización de la plataforma, coordinación de servicios en la nube, implementación de medidas de seguridad y seguimiento de las funcionalidades relacionadas con inteligencia artificial, otros.

Tabla 5.2
Mano de obra inicial

<i>Cargo</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Área</i>
<i>Gerente General</i>	<i>1</i>	<i>Dirección y administración</i>

<i>Coordinador de Operaciones y Comercialización</i>	<i>1</i>	<i>Operaciones, marketing y atención</i>
<i>Analista Tecnológico y Soporte</i>	<i>1</i>	<i>Tecnología y soporte</i>
<i>Total</i>	<i>3</i>	

5.1.5. Capacidad Instalada

Para efectos de plan de negocio se establece una capacidad operativa inicial referencial de hasta 5.000 usuarios registrados, tomando en cuenta en conjunto usuarios Free, Premium y Pro. Ello representa la capacidad prevista para la primera etapa de operación y no es una proyección de demanda o de ventas. Como Inspira+ funcionará sobre infraestructura tecnológica basada en servicios en la nube, los recursos de procesamiento, almacenamiento y servicios asociados podrán incrementarse de forma progresiva a medida que crezca el número y nivel de actividad de los usuarios.

La capacidad instalada no significa que Inspira+ deba alcanzar de inmediato los 5.000 usuarios. La capacidad que se utilice dependerá del número efectivo de usuarios que se hayan captado durante cada período y de la distribución entre las modalidades Free, Premium y Pro. De la misma manera, el incremento de usuarios deberá ir acompañado de una evaluación periódica de los recursos tecnológicos y humanos que sean necesarios para mantener la calidad del servicio.

Tabla 5.3
Capacidad instalada inicial de Inspira+

Componente	Capacidad inicial propuesta
<i>Usuarios registrados</i>	<i>Hasta 5.000</i>
<i>Modalidades soportadas</i>	<i>Free, Premium y Pro</i>
<i>Acceso a la plataforma</i>	<i>Digital</i>
<i>Cobertura inicial</i>	<i>Guayaquil</i>
<i>Infraestructura tecnológica</i>	<i>Servicios en la nube escalables</i>
<i>Equipo operativo inicial</i>	<i>3 colaboradores</i>
<i>Escalabilidad</i>	<i>Ampliación progresiva según demanda</i>
<i>Disponibilidad</i>	<i>Continua, sujeta a mantenimiento y disponibilidad tecnológica</i>

5.1.6. Presupuesto

Este modelo facilitará que los recursos contratados puedan ir aumentando de forma progresiva en función del crecimiento del tráfico y del número de usuarios registrados. Por esta razón, la empresa no tendrá que conseguir la máxima capacidad tecnológica disponible desde el principio, sino adaptar los servicios contratados en función del crecimiento real de la plataforma.

También habrá que tener en cuenta los costos de alojamiento web, almacenamiento, base de datos, respaldos, dominio, servicios de inteligencia artificial y herramientas necesarias para la administración y mantenimiento de Inspira+.

Tabla 5.4
Presupuesto de capacidad instalada de Inspira+

Requerimiento	Presupuesto mensual	Presupuesto anual
<i>Servicios de alojamiento y nube</i>	\$80	\$960
<i>Base de datos y almacenamiento</i>	\$40	\$480
<i>Servicios y consumo de IA</i>	\$100	\$ 1.200
<i>Seguridad, respaldos y monitoreo</i>	\$30	\$360
<i>Dominio y servicios web</i>	\$10	\$120
<i>Herramientas y software operativo</i>	\$40	\$480
Total	\$300,00	\$3.600,00

Este modelo facilitará que los recursos contratados puedan ir aumentando de forma progresiva en función del crecimiento del tráfico y del número de usuarios registrados. Por esta razón, la empresa no tendrá que conseguir la máxima capacidad tecnológica disponible desde el principio, sino adaptar los servicios contratados en función del crecimiento real de la plataforma.

5.2. Estructura Organizacional

5.2.1. Cargos y Perfiles del Equipo

Gerencial

La Gerencia General dirigirá la organización y será la responsable de la dirección estratégica, administrativa y financiera del negocio. Las áreas de Operaciones y Comercialización y de Tecnología y Soporte, que se encargarán de las principales actividades requeridas para la prestación y crecimiento del servicio, estarán bajo su coordinación.

Los requisitos de experiencia podrán ser flexibilizados en función de las competencias demostradas por los candidatos y de las necesidades de la empresa. De igual forma, Inspira+ podrá acudir a proveedores o profesionales externos para

aquellas actividades que requieran conocimientos altamente especializados y que no ameriten la contratación permanente de un colaborador.

A continuación, se muestra una tabla detallada con el perfil de cada puesto.

Tabla 5.5
Perfiles de cargos del equipo inicial de Inspira

Cargo	Perfil requerido	Principales funciones	Competencias
Gerente General	Profesional en administración, emprendimiento, negocios, finanzas o áreas afines. Con conocimientos en gestión empresarial y planificación estratégica.	Dirigir la empresa; establecer objetivos; supervisar recursos financieros y administrativos; tomar decisiones estratégicas; gestionar alianzas y evaluar resultados.	Liderazgo, planificación, negociación, toma de decisiones y visión estratégica.
Coordinador de Operaciones y Comercialización	Profesional o tecnólogo en marketing, administración, negocios, comunicación o áreas afines. Con conocimientos de marketing digital y servicio al cliente.	Coordinar operaciones; gestionar usuarios; ejecutar campañas digitales; administrar redes sociales; desarrollar acciones comerciales; monitorear captación, conversión y fidelización.	Comunicación, orientación al cliente, creatividad, organización y capacidad comercial.
Coordinador Analista Tecnológico - Soporte	Profesional o tecnólogo en sistemas, software, tecnologías de la información o áreas afines. Con conocimientos de plataformas web, servicios en la nube, bases de datos y seguridad digital.	Supervisar el funcionamiento de la plataforma; atender incidencias; brindar soporte técnico; coordinar mantenimiento y actualizaciones; monitorear seguridad y servicios tecnológicos asociados a IA.	Resolución de problemas, pensamiento analítico, adaptación tecnológica, seguridad y orientación al usuario.

Elaboración Propia.

La definición de estos perfiles asegura que el equipo inicial tenga las competencias administrativas, comerciales y tecnológicas para operar Inspira+. En

esta etapa, los puestos serán multifuncionales debido a la reducción de la estructura, y cada uno participará en diversas actividades de su área.

5.2.2. Organigrama

Figura 5.3

Organización Inicial de Inspira+



CAPÍTULO 6

6.1. Inversión Inicial

La inversión inicial requerida para la puesta en marcha de Inspira+ asciende a \$ 20.000,00, monto que comprende la inversión fija, diferida y corriente necesaria para iniciar las operaciones de la plataforma.

Tabla 6.1
Inversión Inicial

<i>Inversión</i>	<i>Monto (USD)</i>
Inversión Fija	\$4.220,00
Inversión Diferida	\$6.700,00
Inversión Corriente	\$9.080,00
Total inversión inicial	\$20.000,00

6.1.1. Tipo de Inversión

La inversión inicial de Inspira+ se clasifica en inversión fija, diferida y corriente. La inversión fija comprende los activos tangibles para la operación de la empresa. La inversión diferida son los gastos realizados antes de iniciar operaciones y la inversión corriente es el capital de trabajo para atender las necesidades operativas iniciales del proyecto.

6.1.1.1. Inversión Fija

La inversión fija incluye los activos tangibles para iniciar operaciones, como equipos de computación, oficina, muebles y enseres para colaboradores.

La inversión Fija es de \$4.220,00 que se logra observar en la tabla 6.2.

Tabla 6.2
Inversión Fija

<i>Rubro</i>	<i>Descripción</i>	<i>Cantidad</i>	<i>V. Unitario</i>	<i>V. Total</i>
Equipos de computación	Computadoras portátiles	3	\$800,00	\$2.400,00
Subtotal equipos de computación				\$2.400,00
Equipos de oficina	Impresora multifunción	1	\$180,00	\$180,00
	Router/equipo de conectividad	1	\$100,00	\$100,00
	UPS/reguladores eléctricos	3	\$70,00	\$210,00
Subtotal equipos de oficina				\$490,00
Muebles y enseres	Escritorios de trabajo	3	\$150,00	\$450,00
	Sillas ergonómicas	3	\$120,00	\$360,00
	Mesa de reuniones	1	\$180,00	\$180,00
	Sillas para reuniones	4	\$55,00	\$220,00
	Archivador/mueble auxiliar	1	\$120,00	\$120,00
Subtotal muebles y enseres				\$1.330,00
TOTAL, INVERSIÓN FIJA				\$4.220,00

6.1.1.2. Diferida

La inversión diferida incluye los desembolsos en la etapa preoperacional de Inspira+, principalmente para el desarrollo de la plataforma, constitución de la empresa, identidad corporativa o preparación tecnológica.

Tabla 6.3

Inversión Diferida de Inspira+

<i>Descripción</i>	<i>Cantidad</i>	<i>V. Unitario</i>	<i>V. Total</i>
Desarrollo y configuración inicial de la plataforma (MVP)	1	\$3.500,00	\$3.500,00
Constitución y trámites legales iniciales	1	\$500,00	\$500,00
Registro de marca e identidad corporativa	1	\$400,00	\$400,00
Diseño UI/UX y recursos gráficos iniciales	1	\$700,00	\$700,00
Dominio, configuración web y certificados digitales	1	\$200,00	\$200,00
Configuración e integración inicial de servicios tecnológicos e IA	1	\$600,00	\$600,00
Adecuación e instalación inicial de oficina	1	\$500,00	\$500,00
Pruebas, implementación y puesta en marcha	1	\$300,00	\$300,00
TOTAL, INVERSIÓN DIFERIDA			\$6.700,00

6.1.1.3. Corriente

La inversión corriente asignado a cubrir las principales obligaciones operativas de Inspira+ durante su fase de introducción, mientras la plataforma consolida gradualmente su base de usuarios y obtiene ingresos a través de suscripciones.

Tabla 6.4

Inversión Corriente de Inspira+

<i>Descripción</i>	<i>Valor (USD)</i>
Sueldos y beneficios sociales iniciales	\$3.500,00
Arrendamiento de oficina	\$1.200,00
Servicios tecnológicos y operación en la nube	\$900,00
Marketing y publicidad de lanzamiento	\$1.500,00
Servicios básicos, internet y telefonía	\$480,00
Servicios contables, legales y administrativos	\$500,00
Suministros y gastos operativos menores	\$300,00
Fondo de contingencia y liquidez inicial	\$700,00
TOTAL, INVERSIÓN CORRIENTE	\$9.080,00

6.1.2. Financiamiento de la Inversión

6.1.2.1. Financiamiento Fuentes de

Los recursos para financiar vendrán de las contribuciones de los socios y de un financiamiento externo a través de un crédito bancario. Cada socio aportará USD 5.000,00 y los USD 10.000,00 restantes serán financiados con un préstamo para completar los recursos requeridos para iniciar y operar el proyecto.

Tabla 6.5

Fuentes de Financiamiento de Inspira+

<i>Fuente de financiamiento</i>	<i>Monto (USD)</i>	<i>%</i>
Socio 1 A	\$5.000,00	25,00 %
Socio 2 A	\$5.000,00	25,00 %
Crédito bancario	\$10.000,00	50,00 %
TOTAL, FINANCIAMIENTO	\$20.000,00	100,00 %

Se establece una participación de 50 % de capital propio y 50 % de financiamiento externo en correspondencia con la inversión inicial de USD 20.000,00 determinada para Inspira+.

El Crédito PYME de BanEcuador se considerará como referencia para el financiamiento externo, ya que contempla financiamiento para capital de trabajo y activos fijos. La institución establece montos desde USD 5.000 y plazos hasta tres años para capital de trabajo y hasta diez años para activos fijos, otros.

6.1.2.2. Tabla de Amortización

Para el modelo financiero de Inspira+ se propone trabajar con un crédito de USD 10.000 a 60 meses, con pagos mensuales. Con una tasa anual del 11,28%, de BanEcuador para Créditos PYME, vigente desde julio de 2026.

Tabla 6.6

Condiciones del financiamiento bancario

<i>Concepto</i>	<i>Valor</i>
Monto del Préstamos	\$10.000,00
Tasa nominal anual	11,28 %
Tasa mensual	0,94 %
Plazo	5 años
Número de cuotas	60
Cuota mensual	\$218,82

Tabla 6.7

Tabla de Amortización anual del préstamo

<i>Año</i>	<i>Saldo inicial</i>	<i>Interés</i>	<i>Capital</i>	<i>Pago anual</i>	<i>Saldo final</i>
Año 1	\$10.000,00	\$1.048,08	\$1.577,80	\$2.625,88	\$8.422,20
Año 2	\$8.422,20	\$860,61	\$1.765,27	\$2.625,88	\$6.656,93
Año 3	\$6.656,93	\$650,86	\$1.975,02	\$2.625,88	\$4.681,92
Año 4	\$4.681,92	\$416,20	\$2.209,68	\$2.625,88	\$2.472,23
Año 5	\$2.472,23	\$153,64	\$2.472,23	\$2.625,88	\$0,00
TOTAL	—	\$3.129,39	\$10.000,00	\$13.129,39	\$0,00

6.1.3. Cronograma de Inversiones

En la tabla 6.8 se presenta el cronograma de inversiones que Inspira+ tendrá.

Tabla 6.8

Cronograma de Inversiones

<i>Concepto</i>	<i>Año 1</i>	<i>Año 2</i>	<i>Año 3</i>	<i>Año 4</i>	<i>Año 5</i>
Interés	\$1.048,08	\$860,61	\$650,86	\$416,20	\$153,64
Capital	\$1.577,80	\$1.765,27	\$1.975,02	\$2.209,68	\$2.472,23
Total	\$2.625,88	\$2.625,88	\$2.625,88	\$2.625,88	\$2.625,87

6.2. Análisis de Costos

Se detallan los costos fijos y costos variables del plan de negocio para Inspira+.

6.2.1. Costos Fijos

La tabla 6.9 muestra los costos fijos, que son gastos que se mantienen sin importar el número de suscripciones. Inspira+ considera principalmente gastos de personal, arrendamiento y servicios administrativos o tecnológicos para mantener la operación.

Tabla 6.9
Costos Fijos

<i>Tipo de costo</i>	<i>Año 1</i>	<i>Año 2</i>	<i>Año 3</i>	<i>Año 4</i>	<i>Año 5</i>	<i>Promedio mensual Año 1</i>
Sueldos y beneficios sociales	\$25.200,00	\$26.208,00	\$27.256,32	\$28.346,57	\$29.480,44	\$2.100,00
Arrendamiento de oficina	\$4.800,00	\$4.992,00	\$5.191,68	\$5.399,35	\$5.615,32	\$400,00
Servicios básicos e internet	\$1.920,00	\$1.996,80	\$2.076,67	\$2.159,74	\$2.246,13	\$160,00
Servicios contables y administrativos	\$1.800,00	\$1.872,00	\$1.946,88	\$2.024,76	\$2.105,75	\$150,00
Software y herramientas administrativas	\$960,00	\$998,40	\$1.038,34	\$1.079,87	\$1.123,06	\$80,00
Mantenimiento y soporte general	\$600,00	\$624,00	\$648,96	\$674,92	\$701,92	\$50,00
TOTAL, COSTOS FIJOS	\$35.280,00	\$36.691,20	\$38.158,85	\$39.685,20	\$41.272,61	\$2.940,00

Para los años 2 al 5 se considera un incremento referencial del 4 % anual.

6.2.2. Costos Variables

Los costos variables de Inspira+ se encuentran asociados directamente al número de usuarios y suscripciones activas de la plataforma. Se consideran principalmente el procesamiento de pagos, consumo de inteligencia artificial, almacenamiento u otros recursos tecnológicos vinculados a la prestación del servicio

Tabla 6.10

Costo de Variables proyectados de Inspira+

<i>Descripción</i>	<i>Año 1</i>	<i>Año 2</i>	<i>Año 3</i>	<i>Año 4</i>	<i>Año 5</i>
Procesamiento de pagos	\$1.176,88	\$1.765,31	\$2.471,44	\$3.212,87	\$4.016,09
Consumo de inteligencia artificial	\$1.345,00	\$1.883,00	\$2.542,05	\$3.304,66	\$4.130,83
Almacenamiento y procesamiento incremental	\$538,00	\$753,20	\$1.016,82	\$1.321,87	\$1.652,33
Notificaciones, correo y servicios API	\$336,25	\$470,75	\$635,51	\$826,17	\$1.032,71
TOTAL, COSTOS VARIABLES	\$3.396,12	\$4.872,26	\$6.665,82	\$8.665,57	\$10.831,96

6.3. Capital de Trabajo

6.3.1. Gastos de Operación

En la tabla se puede observar, los valores se proyectan considerando el incremento esperado en la utilización de recursos tecnológicos conforme crece la plataforma.

Tabla 6.11

Tabla de Gastos Operación Proyectados

<i>Gastos de operación</i>	<i>Año 1</i>	<i>Año 2</i>	<i>Año 3</i>	<i>Año 4</i>	<i>Año 5</i>
Cloud, hosting y servidores	\$960,00	\$1.056,00	\$1.161,60	\$1.277,76	\$1.405,54
Base de datos y almacenamiento	\$480,00	\$528,00	\$580,80	\$638,88	\$702,77
Servicios de inteligencia artificial	\$1.200,00	\$1.440,00	\$1.728,00	\$2.073,60	\$2.488,32
Seguridad, respaldos y monitoreo	\$360,00	\$396,00	\$435,60	\$479,16	\$527,08
Dominio y servicios web	\$120,00	\$124,80	\$129,79	\$134,98	\$140,38
Herramientas tecnológicas operativas	\$480,00	\$499,20	\$519,17	\$539,93	\$561,53
TOTAL, GASTOS DE OPERACIÓN	\$3.600,00	\$4.044,00	\$4.554,96	\$5.144,32	\$5.825,62
P R O	V I S I	Ó N D E	S U E L	D O S Y	B E N E

6.3.2. Gastos Administrativos

En la tabla 6.12, se observan los gastos recurrentes, se proyectan con un incremento anual del 4 %. La depreciación se determina según la naturaleza y vida útil de los activos.

Tabla 6.12

Gastos Administrativos proyectados de Inspira+

<i>Concepto</i>	<i>Año 1</i>	<i>Año 2</i>	<i>Año 3</i>	<i>Año 4</i>	<i>Año 5</i>
Sueldos y beneficios	\$25.200,00	\$26.208,00	\$27.256,32	\$28.346,57	\$29.480,44
Arriendo	\$4.800,00	\$4.992,00	\$5.191,68	\$5.399,35	\$5.615,32
Servicios básicos e internet	\$1.920,00	\$1.996,80	\$2.076,67	\$2.159,74	\$2.246,13
Contabilidad y administración	\$1.800,00	\$1.872,00	\$1.946,88	\$2.024,76	\$2.105,75
Software administrativo	\$960,00	\$998,40	\$1.038,34	\$1.079,87	\$1.123,06
Mantenimiento y soporte	\$600,00	\$624,00	\$648,96	\$674,92	\$701,92
Subtotal gastos administrativos de caja	\$35.280,00	\$36.691,20	\$38.158,85	\$39.685,20	\$41.272,61
Depreciación	\$982,00	\$982,00	\$982,00	\$182,00	\$182,00
Total, gastos administrativos	\$36.262,00	\$37.673,20	\$39.140,85	\$39.867,20	\$41.454,61

6.3.3. Gastos de Ventas

Los gastos de ventas corresponden a los recursos destinados a la promoción, posicionamiento y captación de usuarios de Inspira+, mediante publicidad digital, contenido y activaciones o alianzas comerciales. Para el escenario base se establece un presupuesto de \$3.000,00 en el primer año y un crecimiento anual del 20 % de este gasto, de acuerdo con el escalamiento previsto de la estrategia comercial.

Tabla 6.13

Gastos de Ventas

<i>Gastos de ventas</i>	<i>Año 1</i>	<i>Año 2</i>	<i>Año 3</i>	<i>Año 4</i>	<i>Año 5</i>
Publicidad digital y redes sociales	\$1.800,00	\$2.160,00	\$2.592,00	\$3.110,40	\$3.732,48
Creación de contenido y material promocional	\$600,00	\$720,00	\$864,00	\$1.036,80	\$1.244,16
Activaciones, eventos y alianzas comerciales	\$600,00	\$720,00	\$864,00	\$1.036,80	\$1.244,16
TOTAL, GASTOS DE VENTAS	\$3.000,00	\$3.600,00	\$4.320,00	\$5.184,00	\$6.220,80

6.3.4. Gastos Financieros

En la siguiente tabla 6.14 se analiza los gastos financieros, del financiamiento externo de Inspira+

Tabla 6.14

Gastos Financieros

<i>Concepto</i>	<i>Año 1</i>	<i>Año 2</i>	<i>Año 3</i>	<i>Año 4</i>	<i>Año 5</i>
Intereses del préstamo bancario	\$1.048,08	\$860,61	\$650,86	\$416,20	\$153,64
TOTAL, GASTOS FINANCIEROS	\$1.048,08	\$860,61	\$650,86	\$416,20	\$153,64

6.4.

Análisis de Variables Críticas

4.2.2. Determinación del Precio: Mark Up y Márgenes.

Se establecieron tres modalidades de servicio: Free, Premium y Pro. El plan

Free se ofrece sin costo para captar usuarios, mientras que los ingresos provienen de las suscripciones Premium y Pro, con precios de USD 14,99 y USD 24,99, respectivamente.

Tabla 6.15

Determinación del precio

<i>Plan</i>	<i>Precio mensual</i>	<i>Precio anual equivalente</i>	<i>Función comercial</i>
Free	\$0,00	\$0,00	Captación y conversión
Premium	\$14,99	\$179,88	Principal plan de monetización
Pro	\$24,99	\$299,88	Plan de mayor valor
Precio promedio referencial de planes pagados	\$19,99	\$239,88	—

Tabla 6.16

Mark Up y margen de contribución de Inspira+

<i>Rubro</i>	<i>Año 1</i>	<i>Año 2</i>	<i>Año 3</i>	<i>Año 4</i>	<i>Año 5</i>
Ingresos	\$55.107,72	\$63.373,88	\$72.879,96	\$83.811,95	\$96.383,75
Costos variables	\$3.396,12	\$4.872,26	\$6.665,82	\$8.665,57	\$10.831,96
Mark Up	\$51.711,60	\$58.501,62	\$66.214,14	\$75.146,39	\$85.551,79
Margen de contribución	93,84 %	92,31 %	90,85 %	89,66 %	88,76 %

Para determinar el precio de Inspira+, se consideran los ingresos de los planes Premium y Pro, también los costos variables del servicio. En una plataforma digital, el costo variable es bajo en comparación con los ingresos, mientras que los costos y gastos fijos son significativos. La relación entre ingresos y costos variables muestra un alto margen de contribución, propio de un negocio digital donde el aumento de suscriptores no requiere más infraestructura física.

6.4.2. Proyección de Costos e Ingresos en función de la proyección de Ventas

La estimación de ingresos de Inspira+ se calcula a partir de usuarios pagados promedios equivalentes en los planes Premium y Pro. El escenario base inicia con 269 usuarios pagados promedio en el Año 1, distribuidos en 213 usuarios Premium y 56 Pro. Esta proyección no equipará la intención de pago observada en la encuesta con ventas garantizadas; constituye un supuesto comercial que deberá validarse mediante adquisición, activación, conversión y retención reales.

Para los años 2 al 5 se adopta un crecimiento anual de usuarios del 15 % como supuesto prudencial de proyección. El criterio se contrasta con la tendencia de crecimiento de la industria y de los servicios financieros digitales analizada en el Capítulo 3, pero no se interpreta como una tasa garantizada. Los 269 usuarios del primer año representan aproximadamente el 2,65 % del SAM estimado en 10.140 emprendimientos y el 53,06 % del SOM inicial de 507 usuarios.

Tabla 6.17
Proyección de suscripciones de Inspira+

<i>Plan</i>	<i>Precio mensual</i>	<i>Año 1</i>	<i>Año 2</i>	<i>Año 3</i>	<i>Año 4</i>	<i>Año 5</i>
Premium	\$14,99	213,00	244,95	281,69	323,95	372,54
Pro	\$24,99	56,00	64,40	74,06	85,17	97,94
Usuarios pagados promedio equivalentes	-	269,00	309,35	355,75	409,12	470,48

Tabla 6.18
Proyección de ingresos por suscripciones

<i>Concepto</i>	<i>Año 1</i>	<i>Año 2</i>	<i>Año 3</i>	<i>Año 4</i>	<i>Año 5</i>
Ingresos Plan Premium	\$38.314,44	\$44.061,61	\$50.670,85	\$58.271,47	\$67.012,20

Ingresos Plan Pro	\$16.793,28	\$19.312,27	\$22.209,11	\$25.540,48	\$29.371,55
TOTAL, INGRESOS	\$55.107,72	\$63.373,88	\$72.879,96	\$83.811,95	\$96.383,75
Crecimiento anual	—	15,00 %	15,00 %	15,00 %	15,00 %

Tabla 6.19

Proyección de costos e ingresos

Rubro	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos por suscripciones	\$55.107,72	\$63.373,88	\$72.879,96	\$83.811,95	\$96.383,75
Costos variables	\$3.396,12	\$4.872,26	\$6.665,82	\$8.665,57	\$10.831,96
Gastos de operación	\$3.600,00	\$4.044,00	\$4.554,96	\$5.144,32	\$5.825,62
Gastos administrativos, depreciación y amortización	\$37.602,00	\$39.013,20	\$40.480,85	\$41.207,20	\$42.794,61
Gastos de ventas	\$3.000,00	\$3.600,00	\$4.320,00	\$5.184,00	\$6.220,80
Gastos financieros	\$1.048,08	\$860,61	\$650,86	\$416,20	\$153,64
TOTAL, COSTOS Y GASTOS	\$48.646,21	\$52.390,07	\$56.672,49	\$60.617,29	\$65.826,62

6.4.3. Análisis de Punto de Equilibrio

En el escenario base, los ingresos esperados del primer año superan el punto de equilibrio estimado en \$47.104,94, equivalente a aproximadamente 230 usuarios pagados promedio. Esto indica que la proyección de 269 usuarios permitiría cubrir la estructura de costos y gastos considerada, aunque su cumplimiento depende de validar la captación y conversión durante la implementación.

Tabla 6.20*Punto de equilibrio proyectado de Inspira+*

<i>Concepto</i>	<i>Año 1</i>
Ingresos proyectados	\$55.107,72
Costos variables	\$3.396,12
Margen de contribución	\$51.711,60
Índice de margen de contribución	93,84 %
Costos y gastos considerados para PE	\$44.202,00
Punto de equilibrio en ventas	\$47.104,94
Usuarios pagados promedio requeridos	230 usuarios

6.5. Estados Financieros proyectados

6.5.1. Balance General

El Balance General proyectado muestra la situación financiera de Inspira+ a través de sus activos, pasivos y patrimonio en el horizonte de evaluación. Su estructura muestra la evolución de recursos, obligaciones de financiamiento y acumulación de resultados operativos. Los activos adquiridos por la inversión inicial, el efectivo generado por operaciones, las depreciaciones y amortizaciones, el saldo de la obligación financiera y el patrimonio de los aportes de los socios y resultados acumulados.

Tabla 6.21*Balance General proyectado de Inspira+*

<i>Cuenta</i>	<i>Inicial</i>	<i>Año 1</i>	<i>Año 2</i>	<i>Año 3</i>	<i>Año 4</i>	<i>Año 5</i>
ACTIVOS						
Efectivo y equivalentes	\$9.080,00	\$13.943,42	\$21.502,32	\$32.181,57	\$46.280,49	\$64.810,42
Propiedad, planta y equipo bruto	\$4.220,00	\$4.220,00	\$4.220,00	\$4.220,00	\$4.220,00	\$4.220,00
(-) Depreciación acumulada	\$0,00	\$982,00	\$1.964,00	\$2.946,00	\$3.128,00	\$3.310,00
Propiedad, planta y equipo neto	\$4.220,00	\$3.238,00	\$2.256,00	\$1.274,00	\$1.092,00	\$910,00
Activos diferidos brutos	\$6.700,00	\$6.700,00	\$6.700,00	\$6.700,00	\$6.700,00	\$6.700,00
(-) Amortización acumulada	\$0,00	\$1.340,00	\$2.680,00	\$4.020,00	\$5.360,00	\$6.700,00
Activos diferidos netos	\$6.700,00	\$5.360,00	\$4.020,00	\$2.680,00	\$1.340,00	\$0,00
TOTAL, ACTIVOS	\$20.000,00	\$22.541,42	\$27.778,32	\$36.135,57	\$48.712,49	\$65.720,42
PASIVOS						
Obligación financiera	\$10.000,00	\$8.422,20	\$6.656,93	\$4.681,92	\$2.472,23	\$0,00
TOTAL, PASIVOS	\$10.000,00	\$8.422,20	\$6.656,93	\$4.681,92	\$2.472,23	\$0,00
PATRIMONIO						
Capital aportado	\$10.000,00	\$10.000,00	\$10.000,00	\$10.000,00	\$10.000,00	\$10.000,00
Resultados acumulados	\$0,00	\$4.119,22	\$11.121,39	\$21.453,65	\$36.240,26	\$55.720,42
TOTAL, PATRIMONIO	\$10.000,00	\$14.119,22	\$21.121,39	\$31.453,65	\$46.240,26	\$65.720,42
TOTAL, PASIVO + PATRIMONIO	\$20.000,00	\$22.541,42	\$27.778,32	\$36.135,57	\$48.712,49	\$65.720,42

6.5.2. Estado de Pérdidas y Ganancias

El Estado de Pérdidas y Ganancias proyectado presenta resultados positivos desde el primer año de funcionamiento. Inspira+ alcanzaría ingresos por \$55.107,72 durante el Año 1 y una utilidad neta estimada de \$4.119,22. La utilidad aumenta progresivamente conforme crecen las suscripciones, manteniendo una estructura de costos controlada.

Tabla 6.22*Estado de Pérdidas y Ganancias proyectado de Inspira+*

<i>Concepto</i>	<i>Año 1</i>	<i>Año 2</i>	<i>Año 3</i>	<i>Año 4</i>	<i>Año 5</i>
Ingresos	\$55.107,72	\$63.373,88	\$72.879,96	\$83.811,95	\$96.383,75
(-) Costos variables	\$3.396,12	\$4.872,26	\$6.665,82	\$8.665,57	\$10.831,96
Utilidad bruta	\$51.711,60	\$58.501,62	\$66.214,14	\$75.146,39	\$85.551,79
(-) Gastos operativos	\$3.600,00	\$4.044,00	\$4.554,96	\$5.144,32	\$5.825,62
(-) Gastos administrativos de caja	\$35.280,00	\$36.691,20	\$38.158,85	\$39.685,20	\$41.272,61
(-) Gastos de ventas	\$3.000,00	\$3.600,00	\$4.320,00	\$5.184,00	\$6.220,80
(-) Depreciación	\$982,00	\$982,00	\$982,00	\$182,00	\$182,00
(-) Amortización	\$1.340,00	\$1.340,00	\$1.340,00	\$1.340,00	\$1.340,00
Utilidad operativa	\$7.509,60	\$11.844,42	\$16.858,33	\$23.610,87	\$30.710,76
(-) Gastos financieros/intereses	\$1.048,08	\$860,61	\$650,86	\$416,20	\$153,64
Utilidad antes de participación	\$6.461,52	\$10.983,81	\$16.207,47	\$23.194,67	\$30.557,12
(-) Participación trabajadores 15 %	\$969,23	\$1.647,57	\$2.431,12	\$3.479,20	\$4.583,57
Utilidad antes de impuesto	\$5.492,29	\$9.336,23	\$13.776,35	\$19.715,47	\$25.973,56
(-) Impuesto a la renta 25 %	\$1.373,07	\$2.334,06	\$3.444,09	\$4.928,87	\$6.493,39
UTILIDAD NETA	\$4.119,22	\$7.002,18	\$10.332,26	\$14.786,60	\$19.480,17

6.5.2.1. Flujo de Caja Proyectado

El flujo de caja proyectado presenta un flujo neto positivo de \$4.863,42 en el primer año de operación. La generación de efectivo aumenta de forma progresiva durante el horizonte de evaluación y constituye la base para calcular los indicadores VAN, TIR y período de recuperación.

Tabla 6.23*Flujo de caja proyectado de Inspira+*

<i>Concepto</i>	<i>Año 0</i>	<i>Año 1</i>	<i>Año 2</i>	<i>Año 3</i>	<i>Año 4</i>	<i>Año 5</i>
Inversión inicial	(\$20.000,00)	-	-	-	-	-
Utilidad neta	-	\$4.119,22	\$7.002,18	\$10.332,26	\$14.786,60	\$19.480,17
(+) Depreciación	-	\$982,00	\$982,00	\$982,00	\$182,00	\$182,00
(+) Amortización	-	\$1.340,00	\$1.340,00	\$1.340,00	\$1.340,00	\$1.340,00
(-) Abono a capital	-	\$1.577,80	\$1.765,27	\$1.975,02	\$2.209,68	\$2.472,23
FLUJO NETO	(\$20.000,00)	\$4.863,42	\$7.558,91	\$10.679,24	\$14.098,92	\$18.529,94

6.5.1.1.1. Indicadores de Rentabilidad y Costo del Capital**6.5.2.1.1.1. TMAR**

En la tabla 6.24 se calculó el valor del TMAR, como resultado se obtiene una TMAR del 14,24 %, la cual constituye la tasa mínima de rendimiento utilizada como referencia para evaluar los flujos futuros generados por Inspira+

Tabla 6.24*Determinación de la TMAR*

<i>Concepto</i>	<i>Tasa</i>
Tasa de inflación referencial	2,00 %
Prima de riesgo	12,00 %
Inflación × p. riesgo	0,24 %
TMAR	14,24 %

6.5.2.1.1.2. VAN

El VAN obtenido es positivo, lo que indica que, bajo los supuestos establecidos en el escenario base y utilizando una TMAR del 14,24 %, Inspira+ generaría valor económico por encima de la rentabilidad mínima requerida. El Valor Actual Neto proyectado es de \$15.012,93; por tanto, el proyecto presenta viabilidad

bajo este criterio, sujeto a la validación de los supuestos comerciales y operativos.

Tabla 6.25

Determinación del Valor Actual Neto

<i>Período</i>	<i>Flujo neto</i>
Año 0	(\$20.000,00)
Año 1	\$4.863,42
Año 2	\$7.558,91
Año 3	\$10.679,24
Año 4	\$14.098,92
Año 5	\$18.529,94
TMAR	14,24 %
VAN	\$15.012,93

6.5.2.1.1.3. TIR

La TIR proyectada es de 36,03 %, superior a la TMAR del 14,24 %. La TIR no constituye una rentabilidad garantizada ni fue establecida previamente; corresponde al resultado matemático de los flujos proyectados durante los cinco años frente a la inversión inicial de \$20.000,00.

Tabla 6.26

Comparación entre TMAR y TIR

<i>Indicador</i>	<i>Resultado</i>	<i>Criterio</i>
TMAR	14,24 %	<i>Rendimiento mínimo requerido</i>
VAN	\$15.012,93	$VAN > 0$
TIR	36,03 %	$TIR > TMAR$
Payback	2,71 años	<i>Aprox. 2 años y 9 meses</i>
Evaluación	Viable	<i>Cumple criterios en escenario base</i>

6.5.2.1.1.4. PAYBACK

El período de recuperación simple de la inversión se estima en 2,71 años, aproximadamente 2 años y 9 meses. Esto significa que, bajo las condiciones del escenario base, la inversión inicial se recuperaría durante el tercer año de operación.

Tabla 6.27

Payback - Período de recuperación de la inversión

Concepto	Resultado
Inversión inicial	\$20.000,00
Flujo neto Año 1	\$4.863,42
Payback	2,71 años
Payback aproximado	2 años y 9 meses

6.6. Análisis de Sensibilidad Multivariable o de Escenarios Múltiples

Indicador	Pesimista	Base	Optimista
Variación de ingresos	-20 %	0 %	+20 %
Variación de costos y gastos	+10 %	0 %	-5 %
Inversión inicial	\$20.000,00	\$20.000,00	\$20.000,00
Flujo neto Año 1	\$744,20	\$4.863,42	\$13.332,83
VAN	(\$17.776,09)	\$15.012,93	\$51.939,14
TIR	-34,69 %	36,03 %	82,76 %
Payback	No recupera en 5 años	2,71 años	1,39 años
TMAR	14,24 %	14,24 %	14,24 %
Evaluación	No viable / Rediseñar	Viable	Viable

6.6.1. Principales riesgos

Los principales riesgos asociados con Inspira+, pueden ser relacionadas con la captación y retención de usuarios, la estructura tecnológica de la plataforma, el comportamiento de los costos o la disponibilidad de recursos financieros. La identificación anticipada de estos factores permite establecer mecanismos de respuesta orientados a reducir su impacto sobre la operación o a la rentabilidad del proyecto.

6.6.2. Mitigación del riesgo

Para reducir la exposición de Inspira+ a los riesgos identificados se plantean medidas preventivas y correctivas orientadas a fortalecer la captación y fidelización de usuarios, controlar el crecimiento de los costos tecnológicos, garantizar la continuidad operativa y mantener una adecuada administración de los recursos financieros.

6.7. Razones Financieras

6.7.1. Liquidez

Los resultados muestran una capacidad creciente para cubrir las obligaciones financieras mediante los recursos líquidos disponibles. En el primer año, Inspira+ dispondría aproximadamente de \$1,66 en efectivo por cada dólar de obligación financiera. Esta relación aumenta durante los períodos posteriores debido a la generación de efectivo y a la reducción progresiva del saldo del préstamo.

En la tabla se muestra el promedio.

Tabla 6.28
Razón de liquidez proyectada

<i>Indicador</i>	<i>Año 1</i>	<i>Año 2</i>	<i>Año 3</i>	<i>Año 4</i>	<i>Año 5</i>
Efectivo y equivalentes	\$13.943,42	\$21.502,32	\$32.181,57	\$46.280,49	\$64.810,42
Obligación financiera	\$8.422,20	\$6.656,93	\$4.681,92	\$2.472,23	\$0,00
Liquidez referencial	1,66	3,23	6,87	18,72	N/A

6.7.2. Gestión

La rotación de activos relaciona los ingresos generados con el total de activos. El indicador se mantiene por encima de 1 durante todo el horizonte de evaluación, pasando de aproximadamente 2,44 veces en el primer año a 1,47 veces en el quinto año.

Tabla 6.29

Rotación de activos proyectada

<i>Indicador</i>	<i>Año 1</i>	<i>Año 2</i>	<i>Año 3</i>	<i>Año 4</i>	<i>Año 5</i>
Ingresos	\$55.107,72	\$63.373,88	\$72.879,96	\$83.811,95	\$96.383,75
Activos totales	\$22.541,42	\$27.778,32	\$36.135,57	\$48.712,49	\$65.720,42
Rotación de activos	2,44	2,28	2,02	1,72	1,47

6.7.3. Endeudamiento

El nivel de deuda se reduce de manera sostenida a lo largo del tiempo. En el primer año, aproximadamente el 37,36 % de los activos estaría financiado mediante la obligación bancaria; este porcentaje disminuye progresivamente conforme se amortiza el préstamo y aumenta el patrimonio generado por los resultados acumulados. Al finalizar el quinto año, la obligación financiera se encuentra cancelada.

En la tabla se detalla el Endeudamiento.

Tabla 6.30

Nivel de endeudamiento proyectado

<i>Indicador</i>	<i>Año 1</i>	<i>Año 2</i>	<i>Año 3</i>	<i>Año 4</i>	<i>Año 5</i>
Pasivo total	\$8.422,20	\$6.656,93	\$4.681,92	\$2.472,23	\$0,00
Activo total	\$22.541,42	\$27.778,32	\$36.135,57	\$48.712,49	\$65.720,42
Endeudamiento	37,36 %	23,96 %	12,96 %	5,08 %	0,00 %

6.7.4. Rentabilidad

El margen neto presenta una evolución favorable, pasando de aproximadamente 7,47 % en el primer año a 20,21 % en el quinto año. Este comportamiento se explica por el crecimiento proyectado de los ingresos frente a una estructura de costos y gastos que aumenta de forma más gradual.

Por su parte, el rendimiento sobre los activos (ROA) se mantiene positivo durante todo el horizonte de evaluación, ubicándose entre 18,27 % y 30,35 % en los primeros cuatro años y en 29,64 % en el quinto año.

Tabla 6.31

Indicadores de rentabilidad proyectados

<i>Indicador</i>	<i>Año 1</i>	<i>Año 2</i>	<i>Año 3</i>	<i>Año 4</i>	<i>Año 5</i>
Ingresos	\$55.107,72	\$63.373,88	\$72.879,96	\$83.811,95	\$96.383,75
Utilidad neta	\$4.119,22	\$7.002,18	\$10.332,26	\$14.786,60	\$19.480,17
Margen neto	7,47 %	11,05 %	14,18 %	17,64 %	20,21 %
ROA	18,27 %	25,21 %	28,59 %	30,35 %	29,64 %

Las razones financieras proyectadas muestran una evolución favorable de la liquidez, reducción progresiva del endeudamiento y mejora del margen neto. No obstante, estos indicadores corresponden al escenario base y deben interpretarse junto con el análisis de sensibilidad y la validación real de la captación, conversión, retención y costos de adquisición de usuarios.

6.8. Conclusiones del Estudio Financiero

El estudio económico-financiero de Inspira+ concluye que el proyecto presenta viabilidad en el escenario base, aunque su desempeño depende del cumplimiento de los supuestos comerciales y operativos. Se considera una inversión inicial de \$20.000,00, financiada en 50 % con aporte de socios y 50 % mediante crédito bancario. Los ingresos proyectados ascienden a \$55.107,72 en el primer año y \$96.383,75 en el quinto, mientras que la utilidad neta aumenta de \$4.119,22 a \$19.480,17. Con una TMAR del 14,24 %, el modelo obtiene un VAN de \$15.012,93, una TIR del 36,03 % y un período de recuperación simple de 2,71 años. El análisis de sensibilidad evidencia que la viabilidad no está garantizada: en el escenario pesimista, con una reducción del 20 % en ingresos y un aumento del 10 % en costos y gastos, el VAN desciende a -\$17.776,09, la TIR es de -34,69 % y la inversión no se recupera dentro de los cinco años, por lo que el proyecto requeriría rediseño o postergación. En el escenario optimista, el VAN alcanza \$51.939,14 y la TIR 82,76 %. Esta comparación permite concluir que la implementación debe acompañarse de seguimiento a adquisición, conversión, retención, CAC y control de costos, antes de escalar la plataforma.

CONCLUSIONES

1. El diseño de Inspira+ permitió estructurar una plataforma digital accesible mediante dispositivos móviles y navegadores web, orientada a facilitar la gestión financiera y administrativa de los emprendimientos emergentes. La propuesta integra funcionalidades para el registro de ingresos y gastos, elaboración de presupuestos, generación de reportes, recordatorios, inteligencia artificial, educación empresarial y comunidad colaborativa. Esta configuración responde a las necesidades identificadas en la investigación de mercado, donde la administración financiera fue señalada como la principal dificultad por 238 de los 364 emprendedores que cumplieron con el criterio de selección.

2. La investigación de mercado permitió determinar una aceptación favorable de la propuesta de Inspira+ entre los potenciales usuarios. De las 375 encuestas recopiladas, 364 correspondieron a emprendimientos con cinco años o menos de funcionamiento y constituyeron la base principal del análisis. Entre ellos, 349 participantes consideraron que una plataforma de estas características podría contribuir al crecimiento de su emprendimiento y 340 manifestaron disposición a pagar por una versión Premium. Asimismo, las funcionalidades con mayor aceptación fueron el registro de ingresos y gastos (95,05 %), presupuestos (93,68 %), comunidad colaborativa (90,93 %) y reportes financieros (90,11 %), lo que permitió orientar el diseño de la propuesta hacia las necesidades expresadas por los potenciales usuarios.

3. El análisis de la base de datos obtenida mediante la investigación permitió caracterizar a los potenciales usuarios y establecer criterios para su futura incorporación a la plataforma. Los resultados identificaron diferentes perfiles según antigüedad del emprendimiento, actividad económica, número de trabajadores, utilización de herramientas digitales, experiencia con inteligencia artificial,

necesidades financieras y disposición de pago. Esta información constituye una base para desarrollar posteriormente estrategias de segmentación, captación, personalización de servicios y conversión de usuarios de los planes gratuitos hacia las alternativas pagadas de Inspira+.

4. El desarrollo del modelo de negocio permitió establecer una estrategia de sostenibilidad basada en los planes Free, Premium y Pro, combinando el acceso gratuito como mecanismo de captación con servicios pagados como principal fuente de ingresos. El plan Premium, establecido en \$14,99 mensuales, guarda correspondencia con los resultados de la investigación, debido a que el rango de \$11 a \$15 mensuales fue seleccionado por el 54,67 % de los participantes analizados. Por su parte, el plan Pro de \$24,99 se plantea como una alternativa complementaria que deberá continuar validándose conforme avance la implementación y se conozca el comportamiento real de los usuarios.

5. El establecimiento de alianzas estratégicas con universidades, incubadoras, aceleradoras, organismos de apoyo al emprendimiento y entidades financieras representa un componente relevante para el desarrollo futuro de Inspira+. Estas relaciones permitirían ampliar los canales de difusión y captación de usuarios, fortalecer los contenidos y servicios dirigidos a emprendedores y favorecer la vinculación de la plataforma con el ecosistema empresarial. En consecuencia, las alianzas propuestas constituyen una estrategia para ampliar progresivamente el alcance de Inspira+ más allá de sus canales digitales propios, cuya efectividad deberá validarse mediante acuerdos y resultados concretos durante la implementación.

Finalmente, los estudios comercial, operativo y financiero permiten concluir que Inspira+ presenta condiciones favorables de viabilidad bajo los supuestos establecidos en el presente plan de negocio. Con una inversión inicial de \$20.000,00,

el escenario base proyecta ingresos de \$55.107,72 durante el primer año y \$96.383,75 en el quinto año. La evaluación financiera obtiene una TMAR de 14,24 %, un VAN positivo de \$15.012,93, una TIR de 36,03 % y un período de recuperación aproximado de 2,71 años. El escenario pesimista demuestra, sin embargo, que una reducción relevante de ingresos combinada con mayores costos puede volver no viable el proyecto, por lo que la implementación deberá validar de forma progresiva la captación, conversión y retención de usuarios antes de escalar. Por tanto, la propuesta cumple con el propósito de estructurar una solución tecnológica orientada al fortalecimiento de emprendimientos emergentes, con una evaluación financiera condicionada a supuestos explícitos y verificables.

RECOMENDACIONES

Se recomienda que, para la futura implementación de Inspira+, se mantenga un proceso continuo de actualización y mejora de la plataforma, de acuerdo con las necesidades de los emprendedores emergentes y los cambios tecnológicos del entorno. Por ello, será importante priorizar las funcionalidades de gestión financiera y administrativa identificadas como relevantes en la investigación, incorporar de forma progresiva herramientas de inteligencia artificial y fortalecer la comunidad colaborativa emprendedora, procurando una experiencia accesible y útil para los usuarios. De igual forma, se sugiere revisar de forma periódica la acogida de los planes Premium y Pro, conformar alianzas estratégicas con universidades, incubadoras, aceleradoras, organismos de apoyo al emprendimiento y entidades financieras, y monitorear los resultados comerciales, operativos y financieros. Esto permitirá adaptar la propuesta de valor de Inspira+, fortalecer su sostenibilidad y, poco a poco, expandir su alcance dentro del ecosistema emprendedor de Guayaquil.

REFERENCIAS O BIBLIOGRAFIA

- Alegra. (s. f.). *Nuestra historia*. <https://www.alegra.com/>
- Amaya et al. (2026). *Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2025*.
- Arner, D. W., Barberis, J., & Buckley, R. P. (2016). The evolution of FinTech: A new post-crisis paradigm? *Georgetown Journal of International Law*, 47(4), 1271–1319.
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2002). *Ley de comercio electrónico, firmas electrónicas y mensajes de datos*.
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2008). *Constitución de la República del Ecuador*.
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2020). *Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación*.
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2021). *Ley Orgánica de Protección de Datos Personales*.
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2024). *Ley de Compañías*.
- Ávila, M., & Marcillo, R. (2024). S. A. S.: *Una manera de formalizar emprendimientos que cobra importancia*.
- Banco Central del Ecuador. (2022). *Un panorama de las fintech*.
- Banco Central del Ecuador. (2026). *Ecuador crece 3,7 % en 2025 impulsado por exportaciones e inversión*.
- Banco Central del Ecuador. (2026). *Estadística del sector real*.
https://contenido.bce.fin.ec/documentos/informacioneconomica/SectorReal/ix_SectorRealPin.html
- Banco Interamericano de Desarrollo, & Finnovista. (2024). *Fintech en América Latina y el Caribe*.
- Banco Mundial. (2024). *Global Findex Database*.
- Bernal, C. (2024). *Metodología de la investigación*.
- Blank, S., & Dorf, B. (2020). *The Startup Owner's Manual: The Step-by-Step Guide for Building a Great Company*. K&S Ranch.
- CAF. (2024). *Inclusión financiera en América Latina*.

- CAF. (2024). *Reporte de economía y desarrollo: Inclusión financiera en América Latina*.
- Choudary, S. P. (2021). *Escala de plataforma: Cómo un modelo de negocio emergente ayuda a las startups a construir grandes imperios con una inversión mínima*. Platform Thinking Labs.
- Collins, J. C., & Porras, J. I. (1996). Building your company's vision. *Harvard Business Review*.
- Davenport, T. H., & Ronanki, R. (2018). Artificial intelligence for the real world. *Harvard Business Review*, 96(1), 108–116.
- David, F. R., David, F. R., & David, M. E. (2020). *Strategic management: A competitive advantage approach, concepts and cases* (17th ed.). Pearson.
- Drucker, P. F. (1985). *Innovation and entrepreneurship*. Harper & Row.
- Dwivedi, Y. K., et al. (2023). Perspectives on the opportunities, challenges, and implications of generative conversational AI for research, practice, and policy. *International Journal of Information Management*, 71.
- Eurofins. (2025). *Análisis de ciclo de vida*. <https://www.eurofins-environment.es/es/analisis-de-ciclo-de-vida-que>
- Ferreira, N. M. (2022, 3 de febrero). *¿Qué es el emprendimiento? Significado de emprender en 2022*. Oberlo. <https://www.oberlo.es/blog/definicion-y-significado-emprendimiento>
- Feyen, E., Frost, J., Gambacorta, L., Natarajan, H., & Saal, M. (2021). *Fintech and the digital transformation of financial services: Implications for market structure and public policy* (BIS Papers No. 117). Bank for International Settlements.
- Finnovista, Banco Interamericano de Desarrollo, & BID Invest. (2024). *Fintech en América Latina y el Caribe: Un ecosistema consolidado con potencial para aportar a la inclusión financiera regional*. Banco Interamericano de Desarrollo. <https://doi.org/10.18235/0013032>
- Global Entrepreneurship Monitor. (2025). *Informe GEM Ecuador 2025*.
- Global Entrepreneurship Monitor. (2026). *Ecuador: Entrepreneurial behaviour and attitudes 2025*.
- Global Entrepreneurship Monitor. (2026). *Informe GEM Ecuador*.

- Hernández Sampieri, R., & Mendoza Torres, C. P. (2018). *Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. McGraw-Hill Education.
- Hill, C. W. L., & Jones, G. R. (2005). *Segmentación del mercado*.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2025). *Registro Estadístico de Empresas 2025*.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2025). *Tecnologías de la información y comunicación (TIC), 2025*.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2026). *Los hogares ecuatorianos transforman sus patrones de consumo: Alimentación, conectividad y transporte concentran el mayor gasto familiar*.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2026). *Tecnologías de la información y comunicación (TIC)*.
<https://www.ecuadorencifras.gob.ec/tecnologias-de-la-informacion-y-comunicacion-tic/>
- Isenberg, D. (2011). *The entrepreneurship ecosystem strategy as a new paradigm for economic policy*.
- Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (2008). *The execution premium: Linking strategy to operations for competitive advantage*. Harvard Business Press.
- Khanna, T. (2021). *Trust: Creating the foundation for entrepreneurship in developing countries*. Berrett-Koehler Publishers.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Dirección de marketing*. Pearson.
- Lakhani, K. (2023). *Competing in the age of AI*. Harvard Business Review Press.
- Morales, F. (2012). *Conozca 3 tipos de investigación: Descriptiva, exploratoria y explicativa*.
- Nambisan, S., Wright, M., & Feldman, M. (2023). The digital transformation of innovation and entrepreneurship: Progress, challenges and key themes. *Research Policy*, 52(1).
- Organisation for Economic Co-operation and Development. (2018). *Oslo manual: Guidelines for collecting, reporting and using data on innovation*. OECD Publishing.
- Organisation for Economic Co-operation and Development. (2023). *OECD SME and entrepreneurship outlook 2023*. OECD Publishing.
- Organisation for Economic Co-operation and Development. (2023). *OECD/INFE international survey of*

adult financial literacy.

Organisation for Economic Co-operation and Development. (2024). *Competition, fintechs and open banking.*

Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business model generation.* John Wiley & Sons.

Parker, G., Van Alstyne, M., & Choudary, S. P. (2016). *Platform revolution.*

Pauwels, K., & Weiss, A. (2022). *Modelos de negocio freemium en la economía digital: Creación de valor.*

Porter, M. E. (2008). The five competitive forces that shape strategy. *Harvard Business Review*, 86(1), 78–93.

Qualtrics. (2026, agosto). *Sample size calculator.* <https://www.qualtrics.com/blog/calculating-sample-size/>

Rheingold, H. (2000). *The virtual community.*

Ries, E. (2011). *The lean startup.*

Russell, S., & Norvig, P. (2021). *Artificial intelligence: A modern approach* (4th ed.). Pearson.

Schumpeter, J. A. (1934). *The theory of economic development.*

Siigo Contífico. (s. f.). *Planes y precios de software contable.*

Siigo Contífico. (s. f.). *Sistema contable.*

Superintendencia de Bancos. (2025). *Codificación de las normas de la Superintendencia de Bancos: Libro I, Sistema Financiero.*

Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (2025). *Guía para constitución de sociedades en Ecuador.*

Superintendencia de Protección de Datos Personales. (2026). *Norma general para la garantía del derecho de protección de datos personales en el uso de sistemas de inteligencia artificial* (Resolución N.º SPDP-SPD-2026-0009-R).

Vial, G. (2019). Understanding digital transformation: A review and a research agenda. *The Journal of*

Strategic Information Systems.

World Bank. (2024). *The Global Findex Database 2021: Financial inclusion, digital payments, and resilience.*

Yunus, M. (2007). *Creating a world without poverty.*

Anexo 1

Encuesta dirigida a emprendedores emergentes de la ciudad de Guayaquil Ecuador

Objetivo general: Recopilar información sobre las necesidades, hábitos de gestión financiera, uso de herramientas digitales, percepción sobre la inteligencia artificial y aceptación potencial de la plataforma Inspira+, con el propósito de validar la viabilidad comercial del modelo de negocio. La población objetivo son los emprendedores emergentes de la ciudad de Guayaquil con una antigüedad máxima de cinco años de funcionamiento, con un tiempo estimado entre 8 a 10 minutos.

Objetivos específicos:

- Identificar las principales dificultades que enfrentan los emprendedores en la administración de sus negocios.
- Analizar el nivel de utilización de herramientas digitales para la gestión empresarial.
- Determinar el grado de aceptación de una plataforma que integre inteligencia artificial, educación financiera y comunidad colaborativa.
- Evaluar la disposición de los emprendedores a utilizar un modelo Freemium y contratar funcionalidades Premium.

La información recopilada será utilizada exclusivamente con fines académicos para el desarrollo del presente trabajo de titulación. Las respuestas serán tratadas de manera confidencial y anónima

Cuestionario - Perfil del emprendedor

¿Su Emprendimiento tiene cinco años o menos de funcionamiento?

- SÍ
- NO

Pregunta 1

¿Cuál es su edad?

- 18-24 años
- 25-34 años
- 35-44 años
- 45-54 años
- 55 años o más

Pregunta 2

¿Cuál es su género?

- Masculino
- Femenino
- Prefiero no responder
- Otro

Pregunta 3

¿Cuál es su nivel de estudios?

- Educación básica

- Bachillerato
- Técnico/Tecnólogo
- Universitario
- Posgrado

Pregunta 4

¿En qué ciudad desarrolla principalmente su emprendimiento?

- Guayaquil
- Quito
- Cuenca
- Manabí
- Otro

Pregunta 5

¿Cuánto tiempo tiene funcionando su emprendimiento?

- Menos de 1 año
- Entre 1 y 2 años
- Entre 3 y 5 años

Pregunta 6

¿A qué sector pertenece su emprendimiento?

- Comercio
- Servicios
- Tecnología
- Alimentos y bebidas
- Moda
- Educación
- Salud
- Otro

Pregunta 7

¿Cuántas personas trabajan actualmente en su emprendimiento?

- Solo el propietario
- 2 a 5 personas
- 6 a 10 personas
- Más de 10

Pregunta 8

¿Cómo controla actualmente los ingresos y gastos de su negocio?

- Cuaderno
- Excel
- Aplicación móvil
- Software administrativo
- No llevo registros

Pregunta 9

¿Qué tan difícil considera administrar las finanzas de su emprendimiento?

- 1 Muy fácil
- 2 Fácil
- 3 Ni fácil ni difícil
- 4 Difícil
- 5 Muy difícil

Pregunta 10

¿Cuál es el principal problema que enfrenta actualmente su emprendimiento?

- Falta de clientes
- Administración financiera
- Marketing
- Acceso a financiamiento
- Organización
- Otro

Pregunta 11

¿Utiliza actualmente alguna herramienta digital para administrar su negocio?

- Sí
- No

Pregunta 12

¿Ha utilizado herramientas de inteligencia artificial (por ejemplo, ChatGPT, Copilot o Gemini) para apoyar su emprendimiento?

- Sí, frecuentemente
- Sí, ocasionalmente
- He probado alguna vez
- No

Pregunta 13

¿Qué tan útil considera que puede ser la inteligencia artificial para mejorar la gestión de un emprendimiento?

(En Escala Likert)

- 1 Nada útil
- 2 Poco útil
- 3 Neutral
- 4 Útil
- 5 Muy útil

Pregunta 14

¿Confiaría en una plataforma digital para gestionar información financiera de su emprendimiento?

(En Escala Likert)

- 1 Nada
- 2 Poco
- 3 Neutral
- 4 Bastante
- 5 Totalmente

Validación de la Plataforma

Antes de responder las siguientes preguntas, imagine una plataforma, que integra gestión financiera, inteligencia artificial, educación empresarial y una comunidad de emprendedores en un solo lugar.

Pregunta 15

¿Qué tan útil considera una plataforma con estas características?

(En Escala Likert))

- a. 1 Nada útil
- b. 2 Poco útil
- c. 3 Neutral
- d. 4 Útil
- e. 5 Muy útil

Pregunta 16

¿Cuál de estas funcionalidades le resultaría más valiosa? (Puede seleccionar hasta tres opciones).

- Control de ingresos y gastos
- Presupuestos
- Reportes financieros
- Asistente con IA
- Educación financiera
- Mentorías
- Comunidad de emprendedores
- Recordatorios financieros

Pregunta 17

¿Con qué frecuencia utilizaría una plataforma?

- Todos los días
- Varias veces por semana
- Una vez por semana
- Ocasionalmente
- No la utilizaría

Pregunta 18

¿Considera que una plataforma como podría contribuir al crecimiento de su emprendimiento?

- Sí
- No
- Tal vez

Modelo Premium - Pro**Pregunta 19**

Si se ofreciera una versión gratuita y otra Premium con herramientas avanzadas de inteligencia artificial, reportes especializados, cursos certificados y mentorías, ¿estaría dispuesto(a) a pagar una suscripción?

- Sí
- No
- Depende del precio

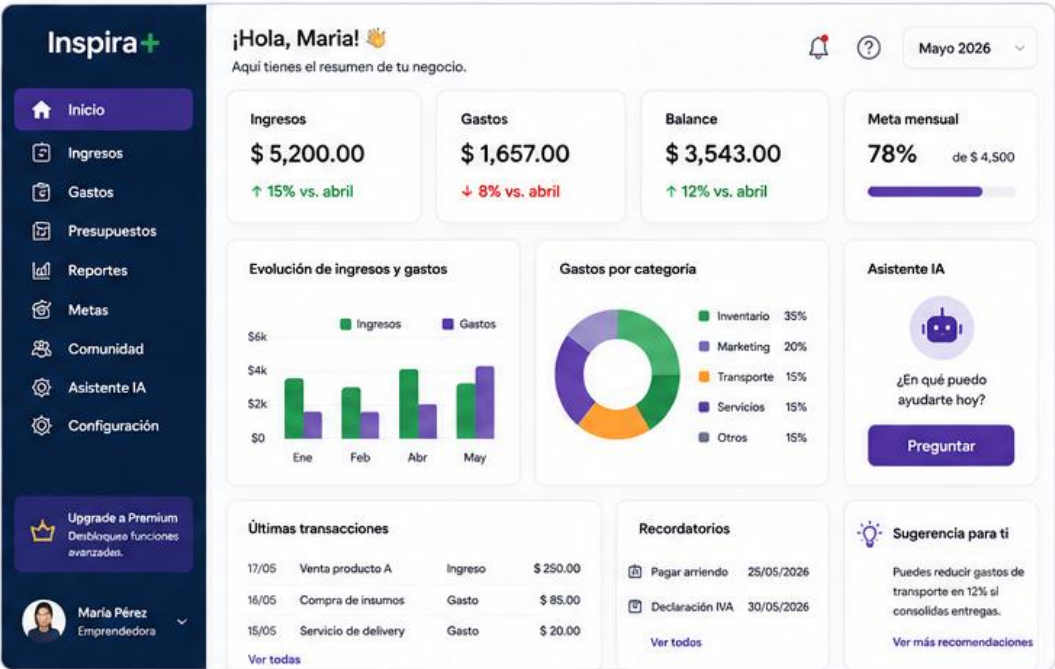
Pregunta 20

¿Cuál considera que sería un precio mensual razonable por una suscripción Premium?

- Menos de USD 5
- Entre USD 5 y USD 10
- Entre USD 11 y USD 15
- Entre USD 16 y USD 20
- Más de USD 20

Anexo 2

Diseños de la Plataforma Inspira+



DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Menoscal Toala, Xavier Fernando**, con C.C: # 0959018474 autor/a del trabajo de titulación: **Plan de Negocio para la Creación de una Plataforma de Tecnología Financiera Comunitaria con Inteligencia Artificial para el Fortalecimiento Económico de Emprendimientos Emergentes en Guayaquil**, previo a la obtención del título de **Licenciatura en Emprendimiento e Innovación Social** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, **10 de septiembre de 2026**



Nombre: **Menoscal Toala, Xavier Fernando**

C.C:0959018474

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

TEMA Y SUBTEMA:	Plan de Negocio para la Creación de una Plataforma de Tecnología Financiera Comunitaria con Inteligencia Artificial para el Fortalecimiento Económico de Emprendimientos Emergentes en Guayaquil		
AUTOR(ES)	Menoscal Toala, Xavier Fernando		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	Zumba Córdova, Rosa Margarita		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Facultad de Economía y Empresa		
CARRERA:	Emprendimiento e Innovación Social		
TÍTULO OBTENIDO:	Licenciatura en Emprendimiento e Innovación Social		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	10 de septiembre del 2026	No. DE PÁGINAS:	Páginas 181
ÁREAS TEMÁTICAS:	Innovación, Emprendimiento, Desarrollo tecnológico sostenible.		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Plan de negocio, Desarrollo de negocios, Gestión financiera, Inteligencia artificial, Plataforma digital.		

RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras):

El presente plan de negocio propone la creación de Inspira+, una plataforma digital de tecnología financiera comunitaria con inteligencia artificial, enfocada en fortalecer los emprendimientos emergentes de Guayaquil. La propuesta surge ante las dificultades de los emprendedores para gestionar ingresos, gastos, presupuestos y decisiones financieras, integrando en una plataforma herramientas de gestión financiera, educación empresarial, inteligencia artificial y una comunidad colaborativa.

El proyecto se dirige a emprendedores o negocios de hasta cinco años. Se utilizó una metodología mixta para determinar las necesidades y preferencias del mercado objetivo, complementada con 375 encuestas cuantitativas, alcanzando la muestra planificada. Los resultados mostraron alta aceptación de la propuesta, destacando la necesidad de herramientas para registrar ingresos y gastos, elaborar presupuestos, generar reportes y recibir asistencia mediante inteligencia artificial. Inspira+ tiene un modelo freemium con planes Free, Premium y Pro. Se desarrollaron los planes estratégico, comercial, operativo y financiero para determinar la factibilidad del proyecto. Finalmente, el estudio económico-financiero considera una inversión inicial de USD 20.000 y una proyección de cinco años. El escenario base presenta una TMAR del 14,24 %, un VAN de USD 15.012,93, una TIR del 36,03 % y un período de recuperación aproximado de 2,71 años, bajo supuestos de captación y crecimiento que deberán validarse durante la implementación.

ADJUNTO PDF:	☒ SI	☐ NO
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593 (0939061620)	E-mail: xaviermenoscal.org@gmail.com
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE):	Nombre: Zumba Córdova, Rosa Margarita	
	Teléfono: +593-4-0994131446	
	E-mail: rosa.zumba@cu.ucsg.edu.ec	

SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA

Nº. DE REGISTRO (en base a datos):	
Nº. DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):	