



UNIVERSIDAD CASA GRANDE
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS

MODELO DE NEGOCIO:
Plataforma de educación financiera
“FiAdvance”

GERENCIA DE ESTUDIO DEL PROCESO
TÉCNICO

Elaborado por:

Alejandra Paulina Suárez Fajardo

Tutoría por: Maialen Fernández Serra

GRADO

Trabajo previo a la obtención del Título de:

Licenciado en Administración de Empresas

Guayaquil, Ecuador
Noviembre, 2022

CLÁUSULA DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN DE TRABAJOS DE TITULACIÓN

Yo, **Alejandra Paulina Suárez Fajardo** declaro libre y voluntariamente lo siguiente:

1. Que soy el/la autor/a del trabajo de titulación "**Gerencia Técnica**", el cual forma parte del proyecto Modelo de Negocio "**Plataforma de educación financiera - FiAdvance**".
2. Que el trabajo de titulación contenido en el documento de titulación es una creación de mi autoría por lo que sus contenidos son originales, de exclusiva responsabilidad de su autor y no infringen derechos de autor de terceras personas.
3. Que el trabajo de titulación fue realizado bajo modalidad de aprendizaje colaborativo junto con los estudiantes, Álvaro Roberto Tamayo Benites, María Gabriela Giler Mera, Johan David Soto Pinzón, Oscar Andrés Gilces Almeida y Doménica Nicole Rodríguez Anaya.

En virtud de lo antes declarado, asumo de forma exclusiva la responsabilidad por los contenidos del trabajo de titulación, su originalidad y pertinencia y exonero a la Universidad Casa Grande de toda responsabilidad civil, penal o de cualquier otro carácter por los contenidos desarrollados en dicho trabajo.



Alejandra Paulina Suárez Fajardo

CI: 0953892163

Declaro que,

Yo, Alejandra Paulina Suárez Fajardo en calidad de autor y titular de del trabajo de titulación “**Modelo de Negocio: Plataforma de educación financiera - FiAdvance: Gerencia Técnica**” de la modalidad Modelos de Negocio, autorizo a la Universidad Casa Grande para que realice la digitalización y publicación de este trabajo de titulación en su Repositorio Virtual, con fines estrictamente académicos, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Asimismo, autorizo a la Universidad Casa Grande a reproducir, distribuir, comunicar y poner a disposición del público mi documento de trabajo de titulación en formato físico o digital y en cualquier medio sin modificar su contenido, sin perjuicio del reconocimiento que deba hacer la Universidad sobre la autoría de dichos trabajos.



Alejandra Paulina Suárez Fajardo

CI: 0953892163

Resumen ejecutivo

El presente proyecto pretende ofrecer una solución a una problemática tangible y real de la sociedad ecuatoriana. El nivel de conocimiento en finanzas que presenta el país y la región tiene consecuencias graves en su desarrollo y bienestar, donde los individuos carecen de la información básica para poder llevar una economía personal ordenada y que, además, los aleja de oportunidades de progreso. Por otro lado, existen personas que tienen los conocimientos en el tema y de distintas maneras tratan de hacerlo llegar al público con el fin de ofrecerles soluciones a sus inquietudes. Por esta razón se realizó la planificación del proyecto “FiAdvance”, una plataforma educativa que permite conectar a expertos en finanzas con las personas que lo necesitan, a través de asesorías personalizadas y cursos en línea, donde los usuarios podrán resolver sus dudas de la mano de los que realmente saben.

Para el desarrollo del siguiente modelo de negocios se utilizó la metodología Design Thinking donde, en las etapas de empatizar y definir, con herramientas como focus groups, entrevistas y encuestas, además de mapas de trayectoria, entre otros, se identificó la problemática de la educación financiera y como está realmente afecta a los jóvenes guayaquileños. Mientras que en las etapas de idear, prototipar y validar se encontró como solución una plataforma de educación financiera con características de Marketplace, la cual tomó como nombre “FiAdvance”.

En la sección de Estudio de mercado se logró explorar y definir, mediante un diseño mixto de investigación, los segmentos de mercado, así como sus necesidades, comportamientos y dolores. En el estudio se pudo identificar los segmentos de mercado ideales a los cuales “FiAdvance” debe dirigirse, y fueron categorizados como generación z, late millennials y early millennials, es decir jóvenes y jóvenes adultos de entre 18 y 41 años. Dentro del estudio se validaron características de la plataforma como los cursos y las asesorías personalizadas, así como también se obtuvo información de las percepciones de los

jóvenes en torno a las finanzas como que el 73% de los encuestados dijo estar interesado en las finanzas personales, pero aun así el 75% dijo no estar satisfecho con su nivel de conocimiento en finanzas. En cuanto a la propuesta de valor, en la investigación se consiguió validar, tanto para usuarios como para asesores, la plataforma educativa y sus componentes con una aceptación del 51% con relación al mercado potencial por parte de los usuarios y con excelentes comentarios por parte de los expertos entrevistados.

En el estudio Técnico y Legal fueron detallados los componentes claves de la plataforma como sesiones one-of-one, cursos gratuitos, interacción con el experto, y sobre todo definida la propuesta de valor, así como la evaluación del costo de la implementación de los mismos. También se establecieron las aristas legales pertinentes que influyan en el desarrollo del proyecto. Dentro de este documento, en el apartado del estudio Administrativo y de Responsabilidad Social Empresarial, se podrá encontrar la planificación estratégica con la que se espera dirigir este proyecto, la cual va a estar enfocada en garantizar soluciones financieras al usuario y se lo logrará a través de una organización eficiente, que gestione de manera correcta las metas de las distintas áreas y priorice el talento del equipo de “FiAdvance”.

Parte esencial de la viabilidad del proyecto está ligada al rendimiento que se espera de las estrategias de marketing. Dichas estrategias son explicadas y diseñadas en el estudio de Plan de Marketing y tienen como objetivo aprovechar las ventajas competitivas de FiAdvance, utilizando campañas de Inbound Marketing que dan a conocer de forma sistemática los servicios ofrecidos y al mismo tiempo optimiza los recursos invertidos.

Por último, en cuanto a los recursos financieros que permitirán el desarrollo del presente modelo de negocios, en la sección de estudio Financiero, se podrá encontrar el análisis de la viabilidad del proyecto, donde se alcanzó a generar una Tasa Interna de Retorno del 22%, con una inversión inicial de \$366.708 de los cuales los socios aportarán con

\$326.708 y los otros \$40.000 se los obtendrá por medio de un préstamo bancario. Con estos datos se presenta a “FiAdvance” como una plataforma atractiva y rentable en el largo plazo.

Este documento es el resultado del trabajo colaborativo de Álvaro Roberto Tamayo Benites, María Gabriela Giler Mera, Johan David Soto Pinzón, Oscar Andrés Gilces Almeida, Alejandra Paulina Suárez Fajardo y Doménica Nicole Rodríguez Anaya y explica el plan de negocios del proyecto denominado “FiAdvance”; por tal razón los contenidos están relacionados con los otros documentos que complementan el trabajo general, existiendo la posibilidad que ciertos datos se repitan, sin que esto implique plagio.

Palabras clave

Plataforma, educación, asesoría, finanzas, Marketplace.

Consideraciones éticas

Este documento plantea un modelo de negocio para la integración y desarrollo de FiAdvance entre jóvenes y jóvenes adultos, estudiantes y/o trabajadores que busquen aprender a administrar sus finanzas personales. La propuesta de investigación contempla consideraciones éticas, que abarca el respaldo de la propiedad intelectual del proyecto e incluye material referencial debidamente citado, con el fin de reforzar con fundamentos académicos los distintos apartados a lo largo del documento.

Para obtener información que permita conocer las preferencias del usuario, se realizaron entrevistas, grupos focales y encuestas, en las distintas etapas que atravesó el proyecto. Esto con el fin de respaldar los cambios del mismo con el respaldo y acompañamiento de las impresiones del prospecto final. Los métodos de abordaje mencionados se realizaron informando la confidencialidad y el cuidado del uso y exposición de información recaudada para fines académicos del proyecto de titulación FiAdvance.

Índice General

Resumen ejecutivo	4
1. Antecedentes y Justificación	10
2. Objetivos del Proyecto.....	12
2.1. Objetivo General	12
2.2. Objetivos Específicos.....	12
3. Descripción del Modelo de Negocio	13
4. Descripción del producto.....	14
4.1. Propuesta de valor	15
5. Presentación / Descripción de prototipo.....	17
5.1. FiAdvance Learning.....	18
6. Procesos de producción/ Prestación de servicios	21
6.1. Usuarios.....	21
6.2. Asesores	23
7. Determinación de capacidad productiva.....	24
8. Ubicación del proyecto	27
8.1. Beneficios.....	27
9. Diseño arquitectónico	28
10. Vida útil del proyecto.....	29
11. Costos.....	29
11.1. Terreno y obras civiles	29
11.2. Equipos, maquinarias y muebles	29
11.3. Muebles / Enseres	30
12. Estudio Legal	30
12.1. Mapeo de elementos que componen los aspectos claves del negocio.....	30

12.1.1. Marca	30
12.1.2. Modelo de gestión.....	31
12.1.3. Confidencialidad	31
12.2. Propiedad intelectual	32
12.3. Permisos, certificaciones, licencias u otros que requiera el negocio para inicio y mantenimiento.....	32
13. Estructura jurídica del negocio	33
13.1. Política de Infracciones del contenido FiAdvance en plataformas de terceros	33
13.1.1. Contratos con usuarios	34
13.1.2. Contratos con asesores	35
13.1.3. Contratos con accionistas.....	35
13.1.4. Contratos laborales.....	36
14. Conclusiones	36
15. Recomendaciones	38
16. Reflexiones	38
Bibliografía	40

Índice de Tablas

Tabla 1. Matriz de propuesta de valor	16
Tabla 2. Capacidad de la APP - Conexiones concurrentes	26
Tabla 3. Capacidad de la APP - Requerimientos a la API.....	27

Índice de Figuras

Figura 1. Diseño de prototipo FiAdvance.....	20
Figura 2. Esquema de la interfaz principal.	21
Figura 3. Proceso de Usuario	22
Figura 4. Procesos del asesor	23
Figura 5. Diseño de funcionamiento de la aplicación.....	24
Figura 6. Diseño de oficina teletrabajo	29

1. Antecedentes y Justificación

El problema de la falta de educación financiera afecta tanto a jóvenes como adultos. Hoy en día existe mucha incertidumbre respecto al tema y el analfabetismo financiero muy vigente principalmente en países de América Latina. Un estudio hecho por el BBVA en 2019, midió que el grado de vulnerabilidad financiera (capacidad que tiene una persona frente a una situación financiera) en América Latina es muy notable y preocupante. Ecuador es el país con mayor vulnerabilidad financiera en la región: el porcentaje de la población que se encuentra a salvo es del 13,81% y, por otro lado, el 24,30% de personas cuentan con mayor vulnerabilidad financiera (Salazar, 2021). Este desconocimiento financiero es perjudicial para aquellas personas que buscan estabilidad económica y no están familiarizadas con estrategias financieras básicas para preservar su capital.

Por otra parte esta falta de educación financiera también afecta a los planes de jubilación, el 23% de la población no posee planes de jubilación y sólo el 31% posee planes para ello, por otra parte, el 35% de los encuestados en Ecuador expresaron que dependerán de su cónyuge para su jubilación; el 57% de la población no es capaz de cubrir un gasto imprevisto equivalente a su ingreso mensual personal y tres de cada cinco personas, en promedio en los cuatro países, no tienen una meta financiera (Latina, 2021).

Otra evidencia que sustenta este problema, es la siguiente estadística: El INEC informa que el 50% de la población depende del crédito para pagar sus cuentas y deudas (INEC, 2017 - 2021). El manejo de crédito o deuda es una herramienta para aquellos que saben cómo administrarlo; no obstante, para todos aquellos que no manejan una planificación financiera sólida, esto representará una pérdida prácticamente segura.

La educación financiera es una herramienta eficaz e importante en la lucha contra la pobreza y la desigualdad. Un buen ejemplo de esto son que los países con mejor cultura financiera tienen más oportunidades de afrontar y salir ante una crisis económica según estudios y datos analíticos de Eurostat (Gaspar, 2020). El entender la problemática de la educación financiera y cómo los individuos pueden tomar sus decisiones con un escaso conocimiento ha sido un motivo de inquietud por parte del gobierno y asesores financieros.

Estos estudios demuestran la urgencia de promover la inclusión financiera, ya que los jóvenes no están conscientes de todos sus gastos y, cuando se dan cuenta, no están ahorrando para su futuro. Es así como, entre algunas investigaciones, se llegó a la conclusión que en la actualidad los jóvenes y jóvenes adultos no tienen una cultura financiera por la falta de educación de la misma. Pero, ¿por qué los jóvenes no aprenden finanzas? En base a los resultados que se recolectaron mediante: encuestas, Focus Group y un webinar, estos jóvenes señalaban que las finanzas no eran una materia sencilla de comprender, además les causaba estrés y algunos la señalan como algo muy aburrido, pero que entendían su importancia y el peso que conlleva saber gestionarlas para su vida personal y profesional.

El proyecto se enfoca en atender las necesidades de los jóvenes sobre la correcta administración de sus finanzas personales y jóvenes adultos en impulsar más sus conocimientos financieros, con la facilidad de encontrar expertos en el tema y recibir asesoramiento personalizado. Los jóvenes adultos poseen ingresos significativos sin orientación financiera. Este plan prioriza la adaptabilidad a los distintos productos financieros en el mercado y cómo sacarle provecho a favor de la estabilidad financiera adaptables a su planificación de vida.

Por estos motivos, el presente modelo de negocio es una plataforma educativa cuyo nombre es FiAdvance, que tiene como objetivo dar cursos y asesoría personalizadas de una

manera creativa donde los usuarios y participantes puedan obtener información de una manera eficaz y sencilla. La idea se diseñó alrededor de las características y emociones más importantes que se recolectaron a través de las encuestas, entrevistas y focus groups, durante la investigación.

2. Objetivos del Proyecto

2.1. Objetivo General

Desarrollar un modelo de negocios innovador y sostenible en torno a la problemática de la falta de educación financiera en Ecuador.

2.2. Objetivos Específicos

- Implementar la metodología de Design Thinking para definir la problemática y el producto o servicio que podría ayudar a solucionarla.
- Realizar una investigación de mercado de gran alcance que permita conocer mejor al segmento escogido y diseñar estrategias en base a lo encontrado.
- Crear un plan de marketing eficiente que contemple el valor del producto o servicio propuesto y logré tener el alcance esperado.
- Elaborar un estudio técnico de los componentes del producto o servicio, detallando sus características, propuesta de valor y costos de implementación.
- Elaborar un estudio administrativo donde se organice al talento humano detrás del producto o servicio y que detalle la planificación estratégica con la que se desarrollará el proyecto
- Definir los componentes legales pertinentes para la implementación del proyecto.
- Realizar un análisis financiero que determine la viabilidad del proyecto en un periodo de tiempo.

3. Descripción del Modelo de Negocio

El modelo de negocio ofrece una plataforma digital donde los usuarios podrán encontrar respuestas a sus inquietudes financieras e intereses de la mano de las habilidades y conocimientos de una variedad de expertos / coaches financieros. El contenido es impartido por expertos en diversos cursos, que los usuarios tendrán la posibilidad de acceder gratuitamente, con la opción de pagar por otros beneficios como asesorías, chat con expertos y certificados. La interfaz integra también un mecanismo de calificación transparente y las opciones para consultar, agendar, pagar y tener una sesión one-of-one, dentro de la misma plataforma.

Gracias a la gerencia de Design Thinking se pudo tener un apartado de primera instancia en donde nacen las primeras ideas del modelo de negocio utilizando herramientas como el Brainstorming y el mapa de costo/relevancia, las cuales estaban adaptadas a la previa investigación que se realizó mediante encuestas para saber la percepción, el nivel de conocimientos y la necesidad de aprender sobre finanzas, las cuales dieron como resultado una total incertidumbre sobre el tema. Por lo tanto, en base a la información recolectada y habiendo hecho un análisis de los resultados obtenidos en la encuesta, junto al mapa de la empatía y la validación con expertos, se llegó a la conclusión de realizar una plataforma para asesorías financieras cuya representación tendría el nombre de FiAdvance.

La Gerencia Administrativa colaboró en la implementación de estrategias de gestión de Talento Humano como aliado estratégico de negocio implementando la misión, visión y valores de la compañía. A su vez desarrolla procesos respecto a contratación, retención, desarrollo humano y relaciones laborales volviendo el ciclo de vida del colaborador dentro de la organización una experiencia de constante aprendizaje. Trabaja de la mano con todas las

gerencias, sobre todo la Financiera validando los ingresos proyectados para velar y precautelar compensaciones, beneficios sociales otorgados por la ley y los propios de la empresa.

4. Descripción del producto

FiAdvance propone una manera diferente de enseñar finanzas a través de expertos en el tema, dentro de una plataforma que permite al usuario aprender mediante cursos y asesorías personalizadas, con el fin de salir de los métodos tradicionales de aprendizaje. FiAdvance, también es una plataforma que les otorga libertad a los asesores para poder generar ingresos a su tiempo, siempre pensando en el beneficio mutuo usuario-asesor.

Un asesor socio de FiAdvance es parte de una red de expertos cuidadosamente seleccionados que tienen la oportunidad de ofrecer sus servicios a personas que realmente lo necesitan, en donde las personas podrán encontrar respuestas de la mano de una variedad de expertos financieros, y la garantía de un buen trabajo que viene dada por el prestigio y experiencia de los asesores, además de una interfaz que integra un mecanismo de calificación transparente y que además permite consultar, agendar, pagar y tener una sesión one-on-one, todo dentro de la misma plataforma.

FiAdvance es un software que será compatible para dispositivos móviles que se podrá adquirir a través de App Store y Google Play y además va a estar disponible en navegadores Web. En resumen, FiAdvance es una plataforma de aprendizaje que usa la interacción y cursos educativos, para poder integrar elementos que resulten entretenidos y a la vez adecuados a la hora de enseñar finanzas personales, que brinda una experiencia óptima y eficaz, al usuario que quiera aprender de este tema para tener no solo un control sobre sus finanzas, sino, para ampliar sus conocimientos de otras ramas de esta; de una manera educativa y entretenida.

4.1. Propuesta de valor

La propuesta de valor es el factor que hace que un cliente elija una empresa en lugar de otra, y lo que busca es resolver un problema o satisfacer una necesidad del cliente de forma innovadora. En este sentido, una propuesta de valor es un conjunto de beneficios o diferenciadores que una empresa o individuo proporciona a sus clientes o consumidores. La propuesta de valor debe responder a lo que se ofrece y a quién. Estas son algunas cuestiones que debes tener en cuenta a la hora de elaborar tu propuesta de valor empresarial (Osterwalder & Euchner, 2019).

- ¿Qué valor proporcionamos a nuestros clientes?
- ¿Qué problema de nuestros clientes ayudamos a solucionar?
- ¿Qué necesidades de los clientes satisfacemos?
- ¿Qué paquetes de productos o servicios ofrecemos a cada segmento de mercado?
- ¿Qué espera el cliente, para superar las expectativas?

Una propuesta de valor selecciona y prioriza los beneficios específicos de un producto o servicio que son más valiosos en el mercado, haciéndolos asequibles y replicables en función de las capacidades y recursos de la empresa.

La necesidad de una buena propuesta de valor en un negocio es fundamental, porque proporciona una forma de que los clientes vean lo que ofreces o lo que puedes ofrecer, y lo bien que satisfaces sus necesidades, porque por mucho producto que tengas, si no satisface las necesidades de los clientes o compradores, no proporcionará beneficios. Para este caso, la tabla 1 muestra la propuesta de valor de la aplicación FiAdvance.

Tabla 1. Matriz de propuesta de valor

Ganancias	Trabajo con el Cliente	Amenazas
Incorporación de las TIC's en la implementación y desarrollo de la App	Lograr la completa automatización de forma óptima y veloz.	Existe competencia de grandes empresas en el sector.
Adaptación de un modelo de negocios para su comercialización	Desarrollo de un entorno amigable para el consumidor que se adapte a sus necesidades.	Falta de cultura en la inversión financiera.
Productos y Servicios	Creadores de Servicio	Aliviadores de Amenazas
Desarrollo e implementación de App móvil de finanzas personal	Minimizar los costos de adquisición de la App en comparación a semejantes más costosas.	Optimización en el correcto desarrollo de las finanzas personales.
Formación y capacitación en el uso correcto de las finanzas personales	Minimizar los pasos para el control y administración de la App	Mejoramiento de la calidad de vida del usuario y de los asesores.

Fuente: Elaboración propia (2022).

La propuesta de valor para referente a la FiAdvance, hace énfasis en 3 factores:

- I. El contrato con el cliente, el cual se basa en ayudar a mejorar sus finanzas personales a través de cursos y asesorías con asesores especializados.
- II. Los problemas del cliente, con el desarrollo de un entorno amigable que se adapte a sus necesidades. Que mejore sustancialmente sus finanzas personales.
- III. Ganancia del cliente, en el cual se ofrecen precios competitivos y ajustados a sus necesidades y gustos con profesionales del tema, dada minimización de los costos de adquisición de la App en comparación a semejantes más costosas.

5. Presentación / Descripción de prototipo

FiAdvance permite a sus usuarios aprender temas de finanzas a través de videos interactivos, cursos semanales o mensuales y asesoramientos con profesionales relacionados al tema. En la pantalla de ingreso, el usuario podrá crear o iniciar sesión en su cuenta dependiendo de qué red social o plataforma lo realice, Facebook, Gmail o Apple. Una vez creada su cuenta se le despliega a la segunda pantalla, en donde puede personalizar su perfil, con su nombre de usuario y contraseña. La personificación de sus perfiles también estará disponible con fotos o avatares, nombres y color del perfil para brindarles una interfaz que se sienta propia y con libertad de representación.

Asimismo, se les despliega pantallas con cuatro preguntas claves para conocer el conocimiento sobre las finanzas personales, para que la plataforma sepa qué cursos les puede recomendar. Al terminar con estas preguntas, se da clic en continuar y se despliega a la pantalla principal de FiAdvacne, en donde se mostrará y se podrá desplazar todos los cursos recomendados por la plataforma, es decir; por nombre, nivel del curso, duración.

Arriba de la pantalla, van a haber tres pestañas, Cursos, Asesores y Descubrimiento. Encima de estas pantallas, estará el nombre de la plataforma con una flecha al lado, en donde los usuarios podrán cambiar de FiAdvance Learning a FiAdvance Investing. La plataforma contará con tres rayas que será el menú, para visualizar, el perfil, cursos escogidos el avance y tres puntos que serán los botones para solicitar ayuda.

En la parte inferior habrá 4 botones donde el primer botón de izquierda a derecha será la de Home donde se podrá visualizar la interfaz de bienvenida, la cual está conformada por secciones tales como: agregar nuevos cursos, descubrir nuevos cursos y del cómo hacer reportes financieros. El segundo botón se encontrará con la sección Meet, en la cual estarán ubicados los chats con los diferentes asesores relacionados a los a sus puntos de interés. El tercer botón estará la sección de notificaciones donde recibirá información acerca de nuevos cursos de su interés y promociones existentes. Y el cuarto y último botón será su perfil donde podrá configurar datos personales y observar sus movimientos dentro de la plataforma.

5.1. FiAdvance Learning

En la interfaz de FiAdvance Learning se podrán encontrar cursos relacionados a temas financieros relevantes para el mercado objetivo, dictados por los asesores socios de FiAdvance. En esta sección se presentarán las pestañas de cursos, asesores y un apartado de descubrimiento en la parte superior, además se presentarán recomendaciones de cursos y de asesores acorde a los intereses personalizados del usuario y una barra de búsqueda de temas o asesores que se desee aprender.

De entrada, en esta sección se sugerirá cursos y también se podrán visualizar los cursos completados o en proceso. Cuando el usuario elija un curso, cambiará a otra interfaz donde se presentará el tema que quiere aprender y el nivel en el que está considerado ese tema dentro de

FiAdvance, en ese mismo espacio se especificará la duración del curso, y también se mostrará en la parte inferior un botón para poder inscribirse en el mismo, con la opción de poder aceptar y recibir información al correo electrónico del tema y del asesor que lo realiza. Dentro de la misma interfaz, en la parte inferior, se encontrará una breve reseña del asesor y una descripción de lo que se mostrará en el curso. El perfil del asesor estará enlazado a la reseña y de esta manera el usuario podrá acceder a los otros servicios que oferta como asesorías y otros cursos. Bajando aún más en esta sección se visualizarán las ofertas para poder inscribirse en el curso, donde el usuario podrá escoger entre el acceso FiAdvance, que es el acceso premium, o el acceso gratuito, en el que no se obtienen beneficios como acceso a materiales didácticos, asistencia técnica, certificado, tareas calificadas y acceso al chat. Una vez que el usuario presione el botón de inscribirse se lo redirigirá a otra pantalla donde elegirá entre la versión premium y la gratuita y podrá adquirir el curso ingresando los datos correspondientes para la compra.

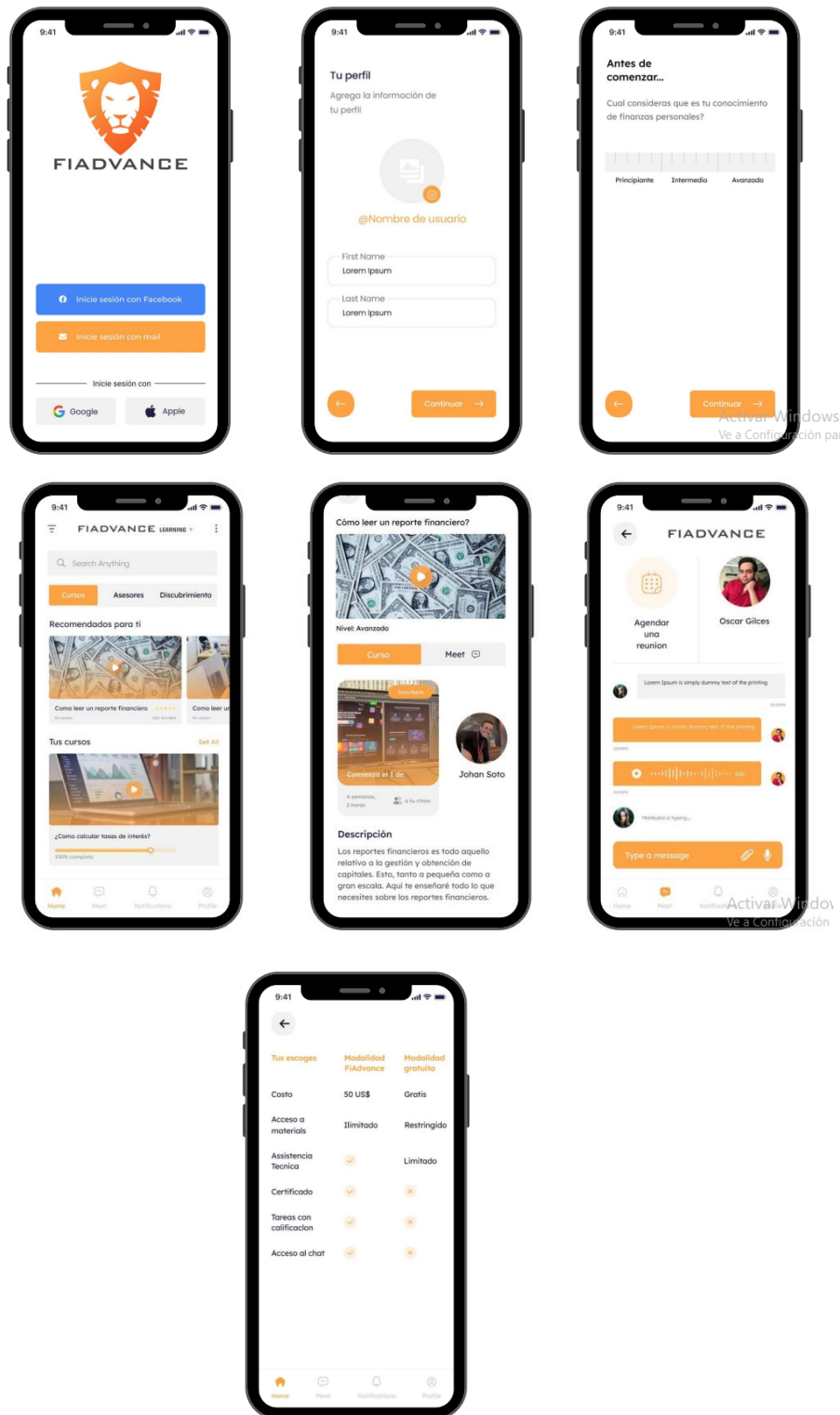


Figura 1. Diseño de prototipo FiAdvance

Fuente: Elaboración propia (2022).

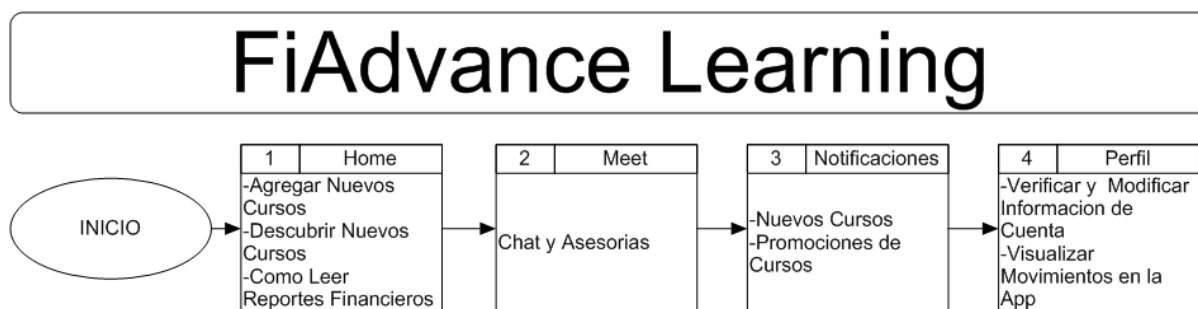


Figura 2. Esquema de la interfaz principal.

Fuente: Elaboración propia (2022).

6. Procesos de producción/ Prestación de servicios

En esta sección se muestran los procesos que generan tanto los usuarios como los asesores para iniciarse y poder utilizar la plataforma.

6.1. Usuarios

FiAdvance proporcionará a sus usuarios confianza y seguridad a través de todas las funciones que ofrece, a la vez que brinda un servicio de alta calidad. El proceso de registro del usuario comienza una vez descargada la plataforma, y hay que tener en cuenta que la App sólo estará disponible para los sistemas operativos Android y iOS. Dentro del proceso de registro se verifican los datos del usuario y la aceptación de los términos y condiciones de la App, dando lugar a la creación del perfil de usuario, al que seguirá un breve tutorial explicativo de las funcionalidades de la App. Una vez que el usuario ingresa a la pantalla, cuenta con las principales funcionalidades en la parte inferior: home, meet, notificaciones y perfil de usuario; y en la parte superior: cursos, asesorías y descubrir.

Si el usuario opta por ingresar a la sección de cursos, podrá ver los cursos disponibles ya sean gratuitos, pago o con funcionalidad premium, en asesorías podrá ponerse en contacto con asesores expertos del tema en el cual tenga interés y en descubrir pasará a la sección de FiAdvance Investing.

Del mismo modo, para garantizar la calidad y el servicio, la aplicación incluirá un contacto de soporte dentro del menú principal que permitirá a los usuarios enviar inquietudes, sugerencias o mejoras en caso de que existan fallos o posibles innovaciones, que serán atendidas por el equipo de atención al cliente en un plazo máximo de 24 horas, garantizando la calidad del servicio.

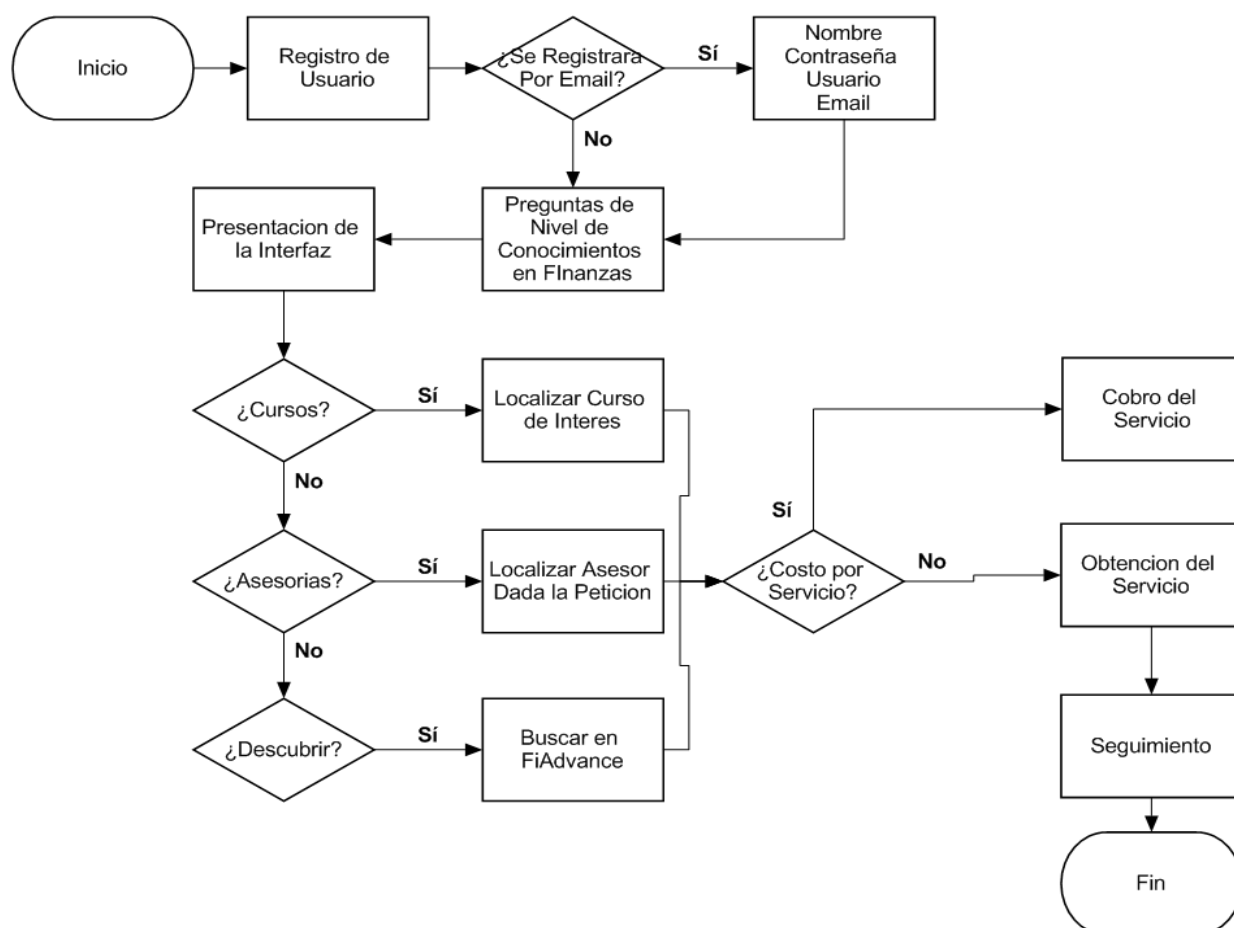


Figura 3. Proceso de Usuario

Fuente: Elaboración propia (2022).

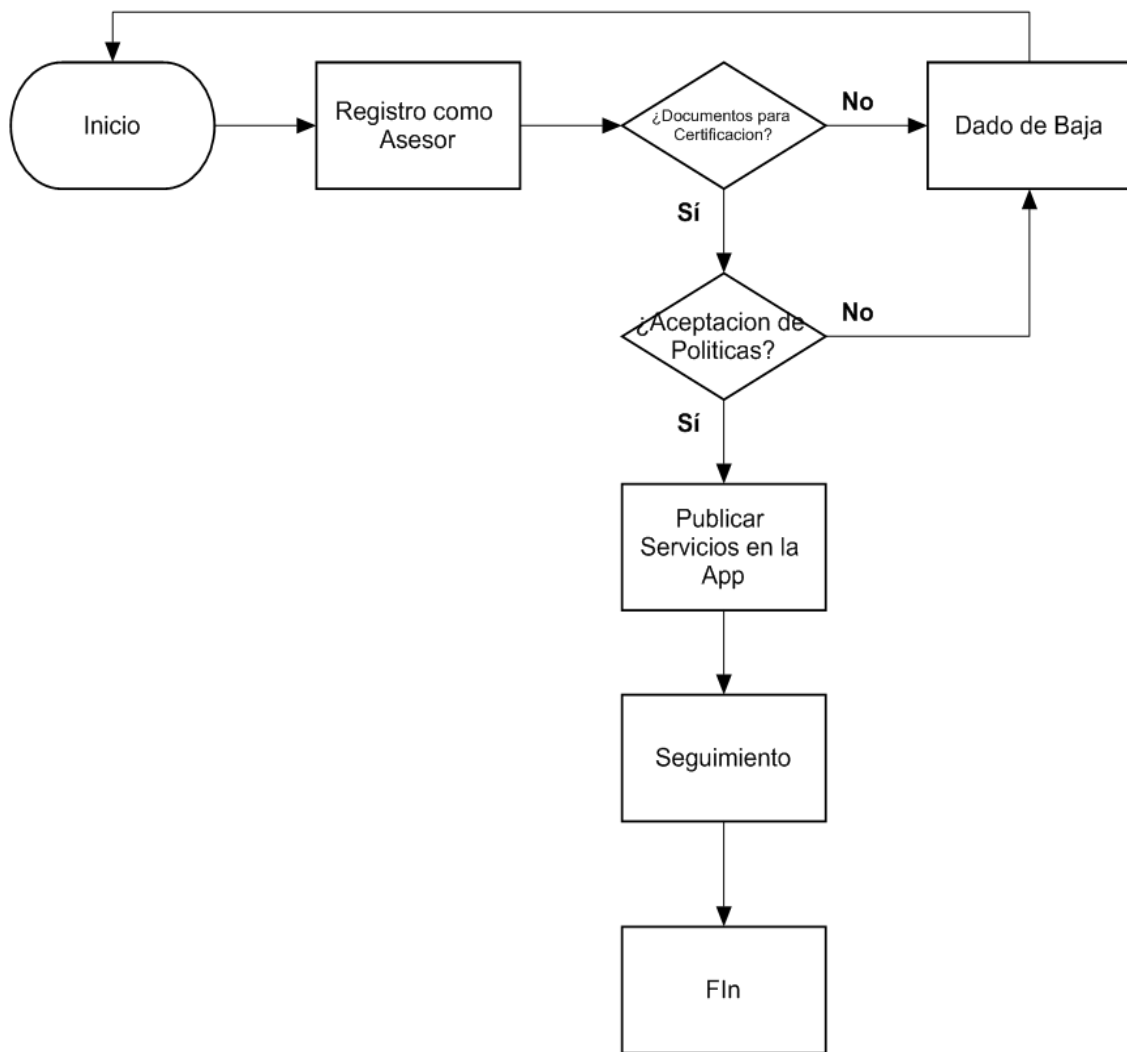


Figura 4. Procesos del asesor

Fuente: Elaboración propia (2022).

6.2. Asesores

Parte de la prestación de un servicio de alta calidad consiste en contar con asesores validados y probados que proporcionen a los usuarios seguridad y confianza. Para ello, cualquier asesor que desee unirse a la aplicación debe cumplir ciertos requisitos, que se detallan a continuación.

En primer lugar, se mostrará al cliente potencial las funciones y ventajas que tendrá a su disposición si decide unirse a la red. Para garantizar la confianza del usuario, esos asesores deberán establecerse como verificados, y tendrán la opción de someterse voluntariamente a un proceso de revisión para validar sus conocimientos en la materia.

Una vez aceptadas las negociaciones de las partes, los asesores proporcionarán toda la información necesaria para su inclusión en la solicitud y para recibir las prestaciones mensuales ofrecidas. Ahora bien, si un asesor ya tiene un contrato en vigor, puede solicitar que se actualice la información contenida en la solicitud, o puede renovar el contrato de asesor.

7. Determinación de capacidad productiva

La capacidad de las aplicaciones viene determinada por la arquitectura en la que se delegan; en este caso, se ha decidido que la aplicación FiAdvance se delegue en la nube de Microsoft Azure con el siguiente diseño:

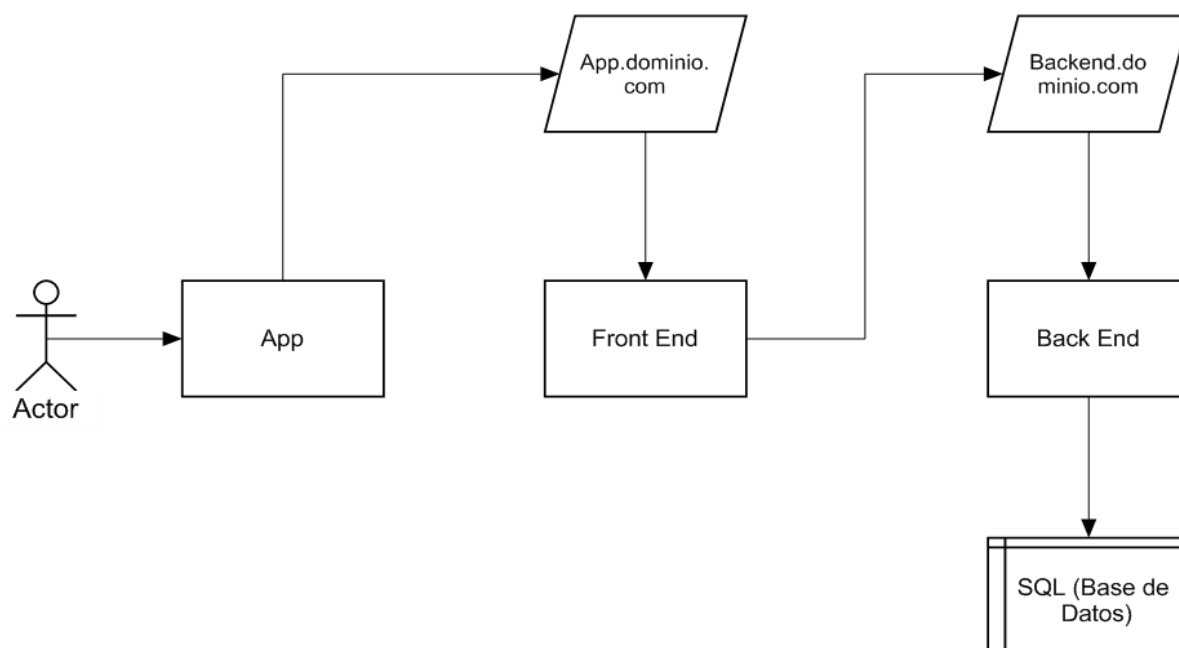


Figura 5. Diseño de funcionamiento de la aplicación.

Fuente: Elaboración propia (2022).

La capacidad productiva de la aplicación viene determinada no sólo por el número de usuarios activos diarios, sino también por las conexiones recurrentes. Debido a la naturaleza del negocio, y gracias a los avances tecnológicos en el almacenamiento en la nube, la capacidad de producción de la aplicación estará ligada a las limitaciones impuestas por el proveedor de servicios de alojamiento y almacenamiento. La aplicación móvil estará disponible para los sistemas operativos Android y iOS, y Google Firebase servirá de plataforma para acelerar el desarrollo al permitir el acceso a un código backend estructurado para aplicaciones híbridas con una variedad de funciones que proporcionan flexibilidad, eficiencia y escalabilidad al desarrollar una aplicación en la nube. El factor de escalabilidad le permitirá determinar la capacidad productiva de la aplicación teniendo en cuenta los usuarios potenciales.

Según Firebase (2022), las aplicaciones móviles con 10 millones de usuarios activos al mes suelen tener menos de 200.000 conexiones simultáneas, que es la cantidad máxima de conexiones simultáneas que permite Realtime Database de Firebase. En su versión gratuita Firebase permite únicamente 100 conexiones simultáneas, el siguiente plan admite hasta 200.000 conexiones simultáneas, dependiendo siempre del almacenamiento que se requiera por lo que la capacidad productiva estará determinada por esta capacidad de 200.000 conexiones simultáneas.

La demanda potencial de la aplicación es de 116,501 usuarios en el primer año. Si se considera a todos estos como usuarios activos y tomando como referencia los datos de Firebase en cuanto a usuarios activos que posee una aplicación, se podría decir que de esta cantidad de usuarios activos solo el 2% usaría la App de manera simultánea, es decir 2330 conexiones. Esta cantidad de conexiones solo representa el 1,17% de la capacidad productiva de la aplicación.

Tabla 2. Capacidad de la APP - Conexiones concurrentes

Mercado potencial	200.000
Capacidad del mercado	116,501
Conexiones concurrentes 2%	2330
Capacidad utilizada	1,17%
capacidad disponible sin uso	98,83%

Fuente: Elaboración propia (2022).

Las peticiones a la API hacen referencia a las solicitudes de información a la base de datos para resolver las peticiones de los usuarios a la aplicación. En este sentido, se ha determinado que, según el flujo de procesos, existen 64 posibles peticiones que un usuario puede realizar a la base de datos.

La capacidad instalada disponible a través de Microsoft Azure es de hasta 1 millón de peticiones en 5 minutos, suponiendo que el número total de peticiones que se pueden realizar a la aplicación (64), multiplicado por el número de usuarios que se supone están conectados de forma concurrente (2330), arroja un total de 33.297 peticiones posibles a la API; lo que demuestra que la arquitectura definida puede soportar y tiene un buffer para acomodarse.

Tabla 3. Capacidad de la APP - Requerimientos a la API

Conexiones concurrentes	2.230
Requerimientos hacia la API	64
Capacidad de requerimientos Microsoft Azure	1.000.000
Capacidad de requerimientos utilizados	142.720
Capacidad de requerimientos disponibles	857.280

Fuente: Elaboración propia (2022).

8. Ubicación del proyecto

Inicialmente se inician operaciones en la ciudad de Guayaquil, Ecuador. FiAdvance no contará con un espacio físico propio ya que la modalidad a manejarse con todos los colaboradores será la de trabajo remoto, Teletrabajo (2 días a la semana) y Coworking (3 veces a la semana). Para las actividades que requieran presencia, como reuniones de trabajo con los compañeros, firmas de contratos y juntas de accionistas, entre otras, se utilizará un espacio físico de coworking, para lo cual la empresa Panal Coworking, contratará los servicios de "Mi Office" por una cuota mensual de \$500.00 (Coworking, 2021).

8.1. Beneficios

Contar con una App genera menor estrés al momento de realizar actividades o funciones, así como también, se reducen gastos de infraestructura y mantenimiento. Lo que a su vez se refleja, en una mayor atención para el usuario ya que todos los recursos serán reinvertidos en mejorar los servicios de la App, lo que conlleva a una mayor satisfacción del

cliente y crecimiento de la misma. Lo cual también es beneficio para los asesores ya que no tienen que cumplir con un horario estricto, lo que permitirá manejar de mejor manera las necesidades de los usuarios mientras ganan dinero desde casa.

9. Diseño arquitectónico

Mencionado anteriormente, en la actualidad no se cuenta con oficinas físicas, por eso la modalidad será teletrabajo. Por lo que el diseño arquitectónico de cada empleador de FiAdvance queda a disposición del mismo. Pero a continuación se darán recomendaciones para realizar teletrabajo:

- Buscar un lugar de la casa que le permita concentrarse y estar libre de interrupciones.
- Tener pausas activas de 10 a 15 min para descansar la mente.
- El lugar escogido para trabajar tiene que ser ventilado y tener luz natural.
- Tener un plan de acción y mantener la comunicación con los demás miembros del equipo.
- Espacio arquitectónico estándar de 3,5m x 2,5m con todos los recursos necesarios para el espacio de trabajo como ordenador portátil, juego completo de espacio de trabajo (silla, espacio de trabajo y archivador), teléfono, módem de internet, punto de contacto, material de oficina, servicios básicos y Google Suite, entre otros. Como complemento.



Figura 6. Diseño de oficina teletrabajo

Fuente: Elaboración propia (2022).

10. Vida útil del proyecto

La vida útil del modelo de negocio de FiAdvance se estima en 5 años porque es un negocio tecnológico en constante evolución. Los proyectos de rentabilidad se completaron en el plazo previsto.

11. Costos

11.1. Terreno y obras civiles

Para el desarrollo de la aplicación móvil FiAdvance, no se incurre en costos de terreno ni de obra civil, ya que, como se ha dicho anteriormente, no son necesarios para comenzar a trabajar a través de la modalidad de teletrabajo y coworking, pagando un monto mensual de \$500,00.

11.2. Equipos, maquinarias y muebles

Al ser una organización para crear un producto digital no se cuenta con maquinarias ni equipos para la producción de un bien. Sin embargo, para rubros correspondientes a Muebles

y Enseres, la empresa FiAdvance pone los equipos de computación el presupuesto es \$8.500,00.

11.3. Muebles / Enseres

FiAdvance al ser una empresa digital no cuenta con rubros correspondientes a Muebles y Enseres, ya que se buscó que el espacio de Coworking a alquilar venga amoblado con todos los recursos de esta índole necesarios.

12. Estudio Legal

12.1. Mapeo de elementos que componen los aspectos claves del negocio

12.1.1. Marca

Antes de proceder con el procedimiento de registro de la marca en Ecuador, se debe realizar una búsqueda de precedentes de marcas para determinar si existen posibles obstáculos para el registro de la marca de interés en ese país. Para registrar una marca en Ecuador, el solicitante debe utilizar el formato de solicitud aprobado por la SENADI, el cual requiere que el solicitante:

- Indique el signo que desea registrar.
- Marcar los productos y/o servicios que desea comprar con el signo solicitado.
- Agregar la confirmación de pago del derecho de piso.
- Incluir la autoridad legal.

Las normas vigentes de registro de marcas en Ecuador se encuentran en los artículos 134 y 486 de la Decisión de Registro de Marcas del año 2000.

FiAdvance Learning

Es una herramienta gratuita dentro del aplicativo en el que encontramos temas relacionados a finanzas personales, como: presupuesto, fondos de emergencia, deudas e inversiones.

FiAdvance Investing

Es una herramienta de pago dentro del aplicativo en que encontramos temas, como: Introducción a la bolsa de valores, acciones, instrumentos de inversión, tipos de intereses y análisis de ETFs.

12.1.2. Modelo de gestión

FiAdvance maneja un modelo de gestión mixto para aplicaciones en el que el primer contacto del cliente es a través de una descarga de uso gratuito (FiAdvance Learning) una vez el usuario se encuentre dentro de la experiencia FiAdvance Freemium parte de las propiedades o herramientas de carácter avanzado de FiAdvance Investing.

12.1.3. Confidencialidad

FiAdvance respeta la privacidad del usuario y uno de sus compromisos es que comprenda cómo recopilamos, utilizamos y compartimos los datos de los mismos. El acuerdo de confidencialidad aborda las prácticas de recopilación de los datos y se busca describir la relación entre la plataforma y sus datos personales.

Este acuerdo aplica cuando el usuario visite o utilice el aplicativo, sitio web, las API y servicios relacionados a FiAdvance Learning y FiAdvance Investing. Estos determinados servicios también aplican a posibles nuevos productos y unidades de negocio.

Al utilizar estos servicios, el usuario acepta estos acuerdos. El usuario no podrá utilizar LOS SERVICIOS de no acceder a estos acuerdos o cualquier otro tipo de política que rija al hacer uso de los servicios.

12.2. Propiedad intelectual

FiAdvance es un aplicativo de visualización y aprendizaje de contenido. El material divulgado por la plataforma es producido, editado y divulgado dentro de la misma, y estamos en condiciones de determinar la legalidad del contenido. FiAdvance respeta la propiedad intelectual de asesores y terceros siendo su material supervisado para la difusión dentro de la misma. Las infracciones no son toleradas dentro del aplicativo FiAdvance.

12.3. Permisos, certificaciones, licencias u otros que requiera el negocio para inicio y mantenimiento.

En adición a las políticas previas FiAdvance y sus marcas FiAdvance Learning e Investing procederán a la ejecución de protección de derechos intelectuales a través de Propiedad Intelectual para que ningún tercero pueda beneficiarse del producto.

De esta forma, se accede al portal del SENADI y acorde a los requisitos vigentes al 2022:

- Ingreso de Solicitud virtual de Signos Distintivos.
- Comprobante de pago de tasa Banco Pacifico \$16.00.
- Mail a dirección SENADI con el nombre FIADVANCE LEARNING e INVESTING para proceder a su verificación.
- Ingreso de Solicitud de Signos Distintivos (Adjunto denominación de signo)
- Comprobante de pago de tasa Banco Pacifico \$208.00.
- Inicio de Proceso

13. Estructura jurídica del negocio

La Organización de Estados Americanos (OEA) estableció el proceso de S.A.S. en junio de 2017 con base en la "Ley Modelo de Sociedad por Acciones Simplificadas", con el objetivo de formar organizaciones corporativas más eficientes y facilitar el proceso de formación. Ecuador implementará esta ley el 28 de febrero de 2020, como parte de la Ley Organizativa de Emprendimiento e Innovación, con el mismo objetivo de reducción de tiempos y eficiencia en la gestión (Salgado Valdez, 2021).

Se deben presentar los siguientes documentos: la Solicitud de Constitución, un PDF del Contrato Privado + Reserva debidamente firmado electrónicamente, un PDF de cada nominación debidamente firmado electrónicamente, un PDF del nombre de cada accionista y administrador, y una copia o pasaporte de cada accionista y administrador. (Superintendencia de Compañías, 2022).

Certificado Electrónico de Accionistas (Firma electrónica), denominación reserva, Acto Constitutivo o Contrato Constitutivo, Nombramiento de Representantes Legales, y petición de inscripción con la información necesaria para el registro del usuario en el sistema. Una vez cumplidos los requisitos, el siguiente paso es contratar un abogado, quien se encargará de presentar los documentos ante el Registro de Sociedades de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

13.1. Política de Infracciones del contenido FiAdvance en plataformas de terceros

Las publicaciones divulgadas dentro de la FiAdvance, de producción propia, incluyendo asesores y terceros puede ser reproducida sin fines lucrativos, de manera libre siempre y cuando se de visibilidad de la marca. En caso de encontrar contenido en otras plataformas sin el permiso de FiAdvance con las especificaciones presentadas se procederá a tomar medidas o acciones legales. FiAdvance se apega a la Ley de Comercio Electrónico,

Firmas y Mensajes de Datos, Capítulo I de los Servicios Electrónicos, que estipula en el Art. 44:

Cualquier actividad, transacción mercantil, financiera o de servicios, que se realice con mensajes de datos, a través de redes electrónicas, se someterá a los requisitos y solemnidades establecidos en la ley que las rijan, en todo lo que fuere aplicable, y tendrá el mismo valor y los mismos efectos jurídicos que los señalados en dicha ley (COMEXI, 2020).

13.1.1. Contratos con usuarios

La aplicación contará con términos y condiciones de uso que incluye la política de privacidad garantizando la seguridad y el buen manejo de la información de los mismos, estos deberán ser aceptados al momento del registro del usuario. Las personas que harán uso de la aplicación móvil para encontrar información de su interés, al momento que ingresen sus datos para registrarse en la misma, van a quedar guardados en la base de datos de la empresa y serán confidenciales, garantizando la no divulgación ni la alteración de los mismos en otros sitios. Antes que el usuario dé por finalizado el registro va encontrar un apartado con las políticas de privacidad y tratamientos de datos detallados a continuación:

- FiAdvance podrá recoger información sobre los gustos y preferencias de sus usuarios para saber el nivel de aceptación de los establecimientos y demás funcionalidades de la aplicación.
- Los datos de los usuarios serán también de uso interno para la realización de auditorías, análisis de datos y sondeos, mejora de productos y comunicación con los clientes.
- FiAdvance hará uso de los correos electrónicos proporcionados por los usuarios para hacer envío periódicamente de mailing sobre las promociones de los establecimientos y aplicación, los mismos podrán ser cancelados en cualquier momento si el usuario lo

notifica y no serán proporcionados para otras aplicaciones o sitios similares; manteniendo el cumplimiento del compromiso por mantener la información del usuario segura.

- FiAdvance no facilitará la información proporcionada por los usuarios en la aplicación a terceros ni los venderá a otras aplicaciones o empresas similares para fines de marketing, con el propósito de promover la seguridad de su información obtenida.
- Los datos personales ingresados serán tratados con responsabilidad y se mantendrá la confidencialidad de los mismos estableciendo y manteniendo de forma efectiva las medidas de seguridad administrativas, técnicas y físicas, evitando alteración, destrucción, uso, acceso o divulgación indebida.

Una vez leída las condiciones y que el usuario las acepta, podrá hacer uso de las funciones que ofrece la aplicación, cabe destacar que si el usuario deja de hacer uso de la aplicación ya no recibirá información de FiAdvance y podrá, por medio de un correo previo, requerir la eliminación de sus datos de la base de datos.

13.1.2. Contratos con asesores

Contrato destinado para los servicios eventuales tales como del diseñador de interfaz y contenido digital, así como los servicios de asesoría, personas especializadas en el tema de finanzas para ejecutar las estrategias de marketing, mantenimiento de la aplicación realizada por el desarrollador. Dentro de este contrato se detallarán las cláusulas específicas diseñadas para cada servicio, una de ellas es que el contenido elaborado para FiAdvance pasará a ser propiedad de la empresa, el mismo que debe ser inédito.

13.1.3. Contratos con accionistas

Con los accionistas manejamos un contrato Constitutivo de Sociedad por Acciones

Simplificadas.

13.1.4. Contratos laborales

Se firmará un Contrato Laboral de plazo indefinido con periodo de prueba con cada colaborador. En el periodo de prueba se evaluará el desempeño de los colaboradores en las funciones asignadas. Así como también, debe cumplir y aceptar las cláusulas a continuación:

- Primera. – Comparecientes
- Segunda. - Antecedentes
- Tercera. – Objeto
- Cuarta. - Remuneración Y Forma De Pago
- Quinta. – Jornada
- Sexta. - Lugar De Trabajo
- Séptima. – Responsabilidad
- Octava. – Obligaciones
- Novena. - Duración Y Periodo De Prueba
- Décima. - Terminación Del Contrato
- Décima Primera. - Aceptación De Los Medios Electrónicos
- Décima Segunda. - Acuerdo
- Décima Tercera. - Domicilio Y Controversias

14. Conclusiones

FiAdvance se trabajó en conjunto con los integrantes del equipo de modelo de negocios, para determinar qué ideas se implementarían para resolver la problemática "falta de educación financiera". De acuerdo con el análisis de información y datos recopilados con las herramientas investigativas adecuadas, se pudo saber cómo piensan los jóvenes y jóvenes adultos respecto

al problema mencionado. Se llegó a la conclusión de que existe mucha incertidumbre con respecto al tema y se analizó que esto podría causarle inconvenientes en el futuro. Gracias al mapa de empatía se determinaron los diferentes conceptos característicos que en perspectiva el segmento de mercado piensa, hace, dice o ve sobre las finanzas.

Con esta información y junto a las diferentes ideas planteadas en el brainstorming el modelo de negocios, en su primera fase, se convirtió en un juego financiero llamado Go Atlas. Sin embargo, habiendo validado la idea con expertos, se concluyó que no era rentable por el target escogido. Por lo tanto, adaptando las necesidades del mercado objetivo, este se transformó en una plataforma educacional financiera llamada FiAdvance, el cual mediante la validación de un MVP se pudo concretar un interés directo con el consumidor final, haciéndolo rentable y adaptado perfectamente al público objetivo seleccionado previamente.

Asimismo, la inclusión de metodologías de Administración y Talento Humano en engranaje con las distintas áreas de la organización, permitió direccionar mejor los esfuerzos y optimizar al máximo el capital. Este último punto no determina una posición en la que el proyecto deba prescindir de talento para liberar presupuesto en otras áreas. Al contrario, permitió abordar mejor la experiencia del colaborador y su inclusión en programas previamente estipulados en el presupuesto para potenciar no solo la propuesta de valor de la empresa sino también su propio desarrollo personal.

A medida que nos acercamos al final de este proceso de desarrollo de un modelo de negocio, es importante recordar que ha sido un reto para el equipo, y particularmente para mí, desarrollar y abordar este tema, que es el de las finanzas personales.

En el estudio de Gerencia Técnica se definieron los servicios de los que dispondrá la aplicación, que son los siguientes FiAdvance Educación FiAdvance Inversión Además, se muestra el prototipo de FiAdvance y cómo funcionará cada opción. Se concluye que el proceso

de prestación de servicios es distinto para el usuario y los asesores. El usuario puede formar parte de la aplicación siguiendo los pasos para descargar la plataforma en su dispositivo móvil y registrarse en ella.

Por otro lado, cualquier persona calificada en el tema de finanzas que desee unirse a la familia FiAdvance debe pasar rigurosas pruebas para garantizar que los cursos que ofrece están diseñados por expertos en la materia. En cuanto a la ubicación, FiAdvance gestiona el trabajo remoto, el teletrabajo (2 días a la semana) y el coworking (3 veces a la semana). En cuanto a la estructura jurídica de la empresa, se decidió constituirla como Sociedad de Acciones Simplificadas (S.A.S) porque, al ser un emprendimiento, tiene ventajas como no requerir una aportación mínima de capital y puede completarse rápidamente.

15. Recomendaciones

A partir de los resultados obtenidos y del modelo de negocio propuesto por FiAdvance, que ha sido investigado y puesto en práctica de forma exhaustiva, es necesario hacer recomendaciones específicas para que el negocio propuesto siga siendo viable en el futuro. Es necesario actualizar constantemente la aplicación y aumentar los beneficios adicionales que ofrece el mercado. También es posible expandirse a otros mercados, como el extranjero, una vez que se haya posicionado adecuadamente en el mercado nacional. Garantizar que la aplicación sea siempre sencilla y fácil de usar, y que no cause confusión entre los usuarios, haciéndola más amigable y facilitando realmente su forma de vida.

16. Reflexiones

A lo largo del proyecto del modelo de negocio FiAdvance, debo decir que fue una experiencia gratificante, ya que fue un verdadero reto para mi desarrollo profesional y personal. No solo conocí compañeros que estaban dispuestos a dar lo mejor por el proyecto, sino que también

nos ayudó a descubrir nuestras capacidades. Este año aprendí muchas cosas, y pude descubrir mis capacidades de investigación y creatividad. En suma a esto, desarrollé y capté mis fortalezas y debilidades las he tomado con un aprendizaje durante todo el proceso universitario y titulación.

Gracias a la disposición de todos, sacamos adelante el proyecto “FiAdvance”, porque nos dimos cuenta de que es problema real que muchos jóvenes y jóvenes adultos afecta, al no saber manejar sus finanzas personales. Durante todo este proceso, fue un verdadero reto, el cambio de idea a última hora, hizo que nos organicemos y nos mantengamos unidos como equipo. Hay que mencionar que FiAdvance, comenzó como un juego educativo, pero en los resultados de las investigaciones, mostraba que existe un mercado muy pequeño y para nosotros no era rentable. Es por eso que se decidió crear una plataforma, en donde usuarios y asesores pueden crear una comunidad. Los usuarios encontrarán cursos y asesorías, mientras que los asesores podrán ofrecer sus servicios.

Bibliografía

- COMEXI. (2020, Diciembre 8). *LEY DE COMERCIO ELECTRÓNICO, FIRMAS ELECTRÓNICAS Y MENSAJES DE DATOS*. From LEY DE COMERCIO ELECTRÓNICO, FIRMAS ELECTRÓNICAS Y MENSAJES DE DATOS: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.oas.org/juridico/spanish/cyb_ecu_ley_comelectronico.pdf
- Coworking, P. (2021). *Panal Coworking*. From Panal Coworking: https://panalcoworking.com/planes-y-precios/
- Firestore. (n.d.). *Firestore*. From Firestore: https://firebase.google.com/
- Gaspar, I. (2020, Octubre 8). *Los países con buena educación financiera salen antes de las crisis*. From Los países con buena educación financiera salen antes de las crisis: https://www.eleconomista.es/economia/noticias/12058065/11/22/GaramendiNo-podemos-admitir-bajo-ningun-concepto-que-las-subidas-salariales-estén-vinculadas-a-la-inflacion.html
- INEC. (2017 - 2021). *Programa Nacional de Estadística*. From Programa Nacional de Estadística: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Normativas%20Estadisticas/Planificacion%20Estadistica/Programa_Nacional_de_Estadistica-2017.pdf
- Latina, B. d. (2021, Mayo 7). *¿Cómo están la inclusión y educación financiera en América Latina?* From ¿Cómo están la inclusión y educación financiera en América Latina?: https://www.caf.com/es/conocimiento/visiones/2021/05/como-estan-la-inclusion-y-educacion-financiera-en-america-latina/
- Osterwalder, A., & Euchner, J. (2019). Business Model Innovation. *Business Model Innovation*, (pp. 12-18). Aston.
- Salazar, M. F. (2021, Diciembre). *Desafíos de la Educación Financiera para enfrentar la informalidad y la exclusión económica y social* . From Desafíos de la Educación Financiera para enfrentar la informalidad y la exclusión económica y social : chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/19559/Copia%20final%20-%20-%20Salazar%20MF.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Salgado Valdez, R. (2021, Febrero 24). *Derecho Ecuador*. From SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA: https://derechoecuador.com/sociedad-por-acciones-simplificada-i/
- Superintendencia de Compañías, V. y. (2022, Enero 14). *Constitución de sociedades por acciones simplificadas*. From Constitución de sociedades por acciones simplificadas: https://www.gob.ec/scvs/tramites/constitucion-sociedades-acciones-simplificadas